

Observatorio Metropolitano

La crisis que viene

Algunas notas para afrontar esta década

traficantes de sueños



Desde sus inicios **Traficantes de Sueños** ha apostado por licencias de publicación que permiten compartir, como las Creative Commons, por eso sus libros se pueden copiar, distribuir, comunicar públicamente y descargar desde su web. Entendemos que el conocimiento y las expresiones artísticas se producen a partir de elementos previos y contemporáneos, gracias a las redes difusas en las que participamos. Están hechas de retazos, de mezclas, de experiencias colectivas; cada persona las recompone de una forma original, pero no se puede atribuir su propiedad total y excluir a otros de su uso o replicación.

Sin embargo, «cultura libre» no es sinónimo de «cultura gratis». Producir un libro conlleva costes de derechos de autor, traducción, edición, corrección, maquetación, diseño e impresión. Tú puedes colaborar haciendo una donación al proyecto editorial; con ello estarás contribuyendo a la liberación de contenidos.

Puedes hacer una donación

(si estás fuera de España a través de PayPal),

suscribirte a la editorial

o escribirnos un mail

traficantes de sueños

Traficantes de Sueños no es una casa editorial, ni siquiera una editorial independiente que contempla la publicación de una colección variable de textos críticos. Es, por el contrario, un proyecto, en el sentido estricto de «apuesta», que se dirige a cartografiar las líneas constituyentes de otras formas de vida. La construcción teórica y práctica de la caja de herramientas que, con palabras propias, puede componer el ciclo de luchas de las próximas décadas.

Sin complacencias con la arcaica sacralidad del libro, sin concesiones con el narcisismo literario, sin lealtad alguna a los usurpadores del saber, TdS adopta sin ambages la libertad de acceso al conocimiento. Queda, por tanto, permitida y abierta la reproducción total o parcial de los textos publicados, en cualquier formato imaginable, salvo por explícita voluntad del autor o de la autora y sólo en el caso de las ediciones con ánimo de lucro.

Omnia sunt communia!

El Observatorio Metropolitano de Madrid (www.observatoriometropolitano.org) es un colectivo híbrido de investigación e intervención política formado por activistas y profesionales de distintos ámbitos. Su principal propósito es ofrecer síntesis críticas sobre las principales líneas de transformación de las metrópolis contemporáneas. Se trata de una labor desgraciadamente abandonada por la mayor parte del trabajo académico e institucional pero que resulta extremadamente urgente para emprender cualquier acción política democrática digna de tal nombre. Entre sus principales publicaciones se deben mencionar: *Madrid ¿la suma de todos? Globalización, territorio, desigualdad* (Traficantes de Sueños, 2007) y *Fin de ciclo. Financiarización, territorio y sociedad de propietarios en la onda larga del capitalismo hispano* (Traficantes de Sueños, 2010).

Primera edición: 2000 ejemplares.
Marzo de 2011
Título:
La crisis que viene. Algunas notas para afrontar esta década
Autor:
Observatorio Metropolitano
Maquetación y diseño de cubierta:
Traficantes de Sueños.
taller@traficantes.net
Edición:
Traficantes de Sueños
C/ Embajadores 35, local 6
28012 Madrid. Tlf: 915320928
e-mail:editorial@traficantes.net
Producción gráfica:
Gráficas Lizarra
948 556410
ISBN: 978-84-96453-58-6
Depósito legal:

La crisis que viene

Algunas notas para afrontar esta década

Observatorio Metropolitano



Índice

Introducción

Hace ya tres años que nos vimos asaltados por las primeras noticias de una crisis sólo comparable a la de 1929. Tres años de «brotes verdes», pomposas promesas de recuperación y grandes reformas. Tres años en los que cada anuncio de una recuperación, que sólo estaba a la vuelta de la esquina, se ha truncado ante unos hechos siempre tozudos. La intervención pública a nivel global ha evitado, desde luego, un desmoronamiento de la estructura económica tan catastrófico como el que siguió al crack del '29, pero ha sido incapaz de generar un nuevo ciclo de crecimiento que se asemeje, siquiera mínimamente, a una expansión económica. A la vista de estos resultados, el panorama internacional de la próxima década no parece otro que el de un largo estancamiento, quizás puntuado por estallidos financieros regionales y por convulsiones, más o menos regulares, que podrían volver a poner en tensión todo el sistema económico.

Y sin embargo, lo más significativo, desde el punto de vista político, es la rápida adaptación de los grandes agentes económicos. Frente a una izquierda internacional que en 2008 sentenció la muerte del neoliberalismo antes mismo de comprender totalmente en qué consiste, permanentemente atascada en la demanda de una reanudación del crecimiento y el empleo, los centros del poder capitalista, liderados por un sector financiero que ha mantenido intacta su capacidad política, han presionado de forma exitosa para exigir su rescate por parte de los Estados y para relanzar luego una alucinante y ambiciosa contraofensiva. Por supuesto, esta estrategia

común de las elites globales, nacionales, regionales y locales ha prescindido en gran medida de toda consideración acerca de los soportes del crecimiento económico a largo plazo. De forma descarada y sin ninguna responsabilidad para con el futuro, han puesto las garantías de los beneficios financieros por delante de cualquier otro aspecto (ya sea éste social o económico). Como ha venido ocurriendo desde los inicios de la contrarrevolución conservadora y del auge del neoliberalismo en los años ochenta, el Estado es aquí sólo la instancia decisiva a conquistar y, en este caso, la herramienta política para trasladar los costes de la crisis a los sectores sociales más débiles.

En ningún lugar se ha sentido con más fuerza esta línea ofensiva de los poderes financieros que en la Unión Europea. Apoyados en un entramado jurídico que eleva el dogma neoliberal a poco menos que norma constitucional, los agentes financieros se han agazapado detrás de la crisis de la deuda pública de países como Grecia, España, Irlanda o Portugal, para conquistar la tutela del gasto público, sancionando cualquier desviación de la ortodoxia con fuertes recargos en los tipos de interés. Restringidas así sus opciones, los Estados han basculado entre garantizar los intereses a medio plazo de los mercados financieros —mediante reformas del mercado de trabajo, programas de austeridad, desmantelamiento de las pensiones públicas y privatizaciones— o entregar inmediatamente grandes sumas de dinero público a los bancos y fondos tenedores de bonos estatales. En el momento en el que se escribían estos párrafos, cuando todavía no se había salido de esta fase de la crisis, marcada por la ofensiva financiera sobre la deuda pública, ya se podía intuir cuál iba a ser la próxima estación. Como ya sucediera en 2007, los flujos financieros se han refugiado en los mercados de futuros del petróleo y de las materias primas. Esto es lo que explica las fuertes alzas de los carburantes desde mediados de 2010 y progresivamente también de algunos productos agrícolas. No tardaremos en ver cómo estas subidas repercuten sobre los tipos de interés, multiplicando la presión sobre unas poblaciones ya altamente

endeudadas, precarizadas y desahuciadas por el paulatino desmantelamiento del Estado de bienestar. Baste recordar que los tipos de interés se han mantenido en niveles cercanos a cero desde 2009, en gran medida para garantizar la paz social en unos momentos en los que los niveles de endeudamiento privado en todo el continente, y muy especialmente en España, superan todos los niveles conocidos.

En definitiva, los acontecimientos han dejado atrás a la gran mayoría de la población que está encajando la medicina de los ajustes, pero siempre con dosis muy diferentes según una particular y cruel jerarquía de posiciones salariales y de propiedad, de diferencias de edad, nacionalidad y género. Bajo esta perspectiva, la crisis, guiada antes por decisiones políticas que por una abstracta e inapelable urgencia económica, se ha convertido en la gran ventana de oportunidad de las oligarquías de todo pelaje para reforzar las líneas de dominio construidas durante las últimas décadas. Al contrario que en otros países de la UE, como Francia, Italia o Reino Unido, o más aún en los países norteafricanos, lanzados a un nuevo ciclo de protestas, en España todavía nos cuesta situarnos en la nueva coyuntura; tomar nota de la fragilidad de las promesas de crecimiento económico y de que la política electoral y los mecanismos de la democracia representativa simplemente no cuentan con nosotros más que para que asintamos a nuestra desposesión.

Es por todo ello, por lo que este pequeño libro ve la luz, con el propósito de servir para situar las dimensiones de un conflicto social inevitable. Su esquema es sencillo. Hemos querido empezar con un repaso a las principales líneas ideológicas que utilizan los gobiernos, los economistas y los medios de comunicación para justificar las políticas que favorecen a las distintas elites capitalistas: rescates bancarios, recortes de derechos y del gasto público, reformas del mercado de trabajo y de los sistemas públicos de pensiones, etc. Veremos que ninguna de ellas se sostiene ante un análisis serio; sin embargo, los poderosos contra-argumentos que podrían situar

la discusión económica en otro lugar están todavía fuera del debate público. También hemos querido poner encima de la mesa aquellos efectos de la crisis social que precisamente por no pertenecer a la agenda política oficial permanecen básicamente ocultos como la creciente polarización social, los impactos a largo plazo de una crisis social que todavía está en estado de gestación, los mecanismos reales de desmantelamiento del Estado de Bienestar o una crisis ecológica galopante. Por último, no podíamos dejar de tratar el aspecto quizá más decisivo para, esta vez sí, superar la crisis. Se trata naturalmente del ámbito político y de la necesidad de reactivar las luchas sociales que aspiren a revertir el actual modelo de reparto de la riqueza y, de una vez, nos liberen de la rapiña del capitalismo financiarizado.

En este trabajo se ha prescindido de la mayor parte del material bibliográfico y de las referencias a las fuentes. Para una revisión exhaustiva de los argumentos aquí contenidos se puede leer el trabajo también del Observatorio Metropolitano, firmado por Isidro López y Emmanuel Rodríguez: *Fin de ciclo. Financiarización, territorio y sociedad de propietarios en la onda larga del capitalismo hispano (1959-2010)*, Madrid, Traficantes de Sueños, 2010, disponible en edición digital en la página de la editorial: www.traficantes.net

I. Cinco formas de no entender nada...
o de justificar a aquéllos que más provecho obtienen de la crisis

Desde que se declarara oficialmente la crisis, la excepción y la urgencia han marcado los tiempos políticos. Los cambios de rumbo y las reformas legislativas se han ido sucediendo al mismo ritmo que las noticias económicas iban anunciando la irrupción de nuevos fenómenos y la caída progresiva en la depresión. A nivel internacional, la bancarrota de los grandes bancos de inversión estadounidenses (Bear Stearns, Lehmans Brothers, o la aseguradora AIG) fue seguida de rescates, abaratamientos de los tipos de interés y generosos programas de ayuda financiera por medio de la compra de los famosos activos tóxicos —el caso más sonado fue el del Troubled Assets Relief Program (TARP) del gobierno Obama que entre 2008 y 2009 dedicó más de 700.000 millones de dólares a este fin. Iniciado 2010, el tiempo de las intervenciones públicas a gran escala pareció, no obstante, tocar a su fin; especialmente en Europa, donde las prescripciones de Maastricht y el control del déficit han dado paso a amplios programas de ajuste y a la crisis de la deuda soberana de los llamados países periféricos o PIGS (Portugal, Irlanda, Grecia y España) según el ocurrente acrónimo acuñado por las revistas financieras internacionales, con un retintín colonial apenas disimulado.

En España esta secuencia tiene su propia cadencia. En los primeros momentos se negó la mayor: «La crisis es una crisis financiera internacional, no tiene causas internas». Pero en poco más de un año (entre finales de 2007 y principios de 2009), la caída de los promotores inmobiliarios, el espectacular aumento del paro y el descenso general de

la actividad económica plantearon el problema en términos muy distintos: la crisis tenía raíces «locales» y anunciaba un periodo de estancamiento prolongado e incierto. Desconcertado por la resaca de los años de prosperidad, el gobierno tomó toda clase de medidas, a cada cual más incongruente: subvenciones indiscriminadas al sector inmobiliario, subvenciones al consumo de electrodomésticos y automóviles, supresión del impuesto de patrimonio, devolución de los 400 euros del IRPF, aumentos del IVA, etc. En este marasmo de iniciativas contradictorias, quizás la única línea consistente del periodo fue la particular versión de los rescates corporativos internacionales: la aceleración de la obra pública dirigida a apoyar el nivel de negocio de las grandes constructoras españolas y los apoyos al sector financiero español —muy expuesto al crédito hipotecario y a los promotores. Para este último, además de la concesión de generosos avales públicos y las facilidades a la obtención de liquidez del Banco Central Europeo, el gobierno estableció dos gigantescos fondos generosamente financiados: el primero (octubre de 2008) dotado de 50.000 millones de euros estaba dirigido a comprar activos financieros de las entidades en dificultades; y el segundo (junio de 2009), dotado con hasta 99.000 millones de euros fue creado para prestar a las cajas de ahorro en proceso de fusión: el FROB, Fondo de Reestructuración Ordenada Bancaria.[1] Las dos

[1] Se supone que en el caso del primero, el Fondo de Adquisición de Activos Financieros, el Estado compraba activos financieros de calidad de las entidades financieras en dificultades, que por cierto exigieron guardar el anonimato «a cambio» de las ayudas. A fecha de enero de 2011 se habían gastado ya 19.300 millones de este fondo. Por su parte, el FROB presta a las cajas de ahorro en proceso de fusión, con un interés no especialmente bajo. Por eso, los apolegetas de los rescates bancarios argumentan, que además de ser imprescindible para evitar un colapso económico de mayores proporciones, estas operaciones no suponen pérdidas a largo plazo para el Estado. Lo cierto, sin embargo, es que las garantías de devolución son en muchos casos endebles, que estas medidas no suponen ningún cambio en la estructura de propiedad y en el modo de funcionamiento del sistema financiero y que obviamente no se ha hecho un esfuerzo, ni de lejos comparable, por rescatar a las familias más expuestas al endeudamiento. Irónicamente, esta última posibilidad hubiese hecho llegar el mismo dinero a los bancos, pero sin los 200.000 desahucios de 2010, una cifra similar prevista para 2011 y una enorme tensión económica y social para un gran número de familias y personas.

cifras sumadas se acercan a la mitad de los presupuestos del Estado para un año. A nivel europeo las cantidades que se han dispuesto para el rescate del negocio financiero han sido de 4,5 billones de euros, el 40 % del PIB de la UE.

Como en la mayor parte de los países europeos, esta fase de confusión terminó a finales de 2009 a toque de bocina de la UE y con un llamamiento generalizado al ajuste económico. La salida de la crisis ya no debía ser financiada con recurso al gasto público. En mayo de 2010, en paralelo al anunció del rescate griego y el consiguiente plan de ajuste, el gobierno español decretó una reducción del salario de los funcionarios de un 5 %, la congelación de las pensiones, la supresión de algunas prestaciones sociales así como los primeros recortes en obra pública. En diciembre de 2010, a caballo del rescate irlandés, se publicó un nuevo paquete de medidas: se privatizaba el tráfico aéreo (AENA) y la Lotería Nacional, además se suprimía la «ayuda» de 426 euros a los parados que acabasen de agotar sus prestaciones. Las otras dos grandes líneas de intervención, como no podía ser de otra manera, se han dirigido a las reformas del mercado de trabajo y el sistema público de pensiones. Dicho en pocas palabras, en menos de un año, se ha desarrollado el mayor ataque a los derechos sociales y al gasto social de toda la historia de la democracia; en paralelo, el dinero público dedicado al rescate de los sectores financiero e inmobiliario, y que suma cantidades astronómicas, no ha sido objeto de ninguna restricción reseñable. La desproporción entre el tratamiento del gobierno a los grandes agentes corporativos y los graves problemas sociales que está generando la crisis puede ser suficiente para no tener necesidad de saber más. No obstante, para aquellos interesados en el «detalle», en las próximas páginas se analizan los principales argumentos que han servido para defender primero los grandes rescates y luego los severos ajustes sociales.

Como casi siempre ocurre, la única manera de entender la crisis es política: basta saber quién tiene el poder de decisión y a quién benefician esas decisiones. El resultado de más de

tres años de crisis es que el beneficio de unos pocos se ha puesto por delante de cualquier otro criterio, social o paradójicamente también económico.

Primera: «La economía obedece a leyes propias. Las políticas económicas deben ser diseñadas según estas reglas»

Que la economía tenga «necesidades», o incluso «leyes», es ya de por sí una aberración que sitúa las formas de producción y distribución de riqueza en un lugar que no admite crítica. O lo que es peor, en un lugar separado de la discusión y la voluntad de los propios humanos que, según este tipo de prescripciones, sólo parecen invitados como autómatas de la producción y el intercambio económico. La naturalización de la actual organización económica, que por simplificar llamamos capitalismo —si bien hay muchos tipos de organización capitalista—, se ha instalado en casi todas las formas del discurso hegemónico. Cuando en los medios de comunicación aparece un economista o un experto financiero, éste se presenta investido automáticamente de una posición de autoridad, que se expresa bajo la forma de un lenguaje y una jerga con pretensiones científicas. Su discurso se vuelve así una cuasi-verdad, al menos para aquéllos que no son expertos. Pero ¿cuánto de rigor y cuanto de ideología se esconde detrás de los análisis y las predicciones de los economistas?

En primer lugar, es preciso reconocer que la economía en el dudoso caso de ser ciencia, a semejanza de las llamadas ciencias naturales, lo es en un sentido muy restringido. Como la sociología, la antropología, la historia y otras ciencias sociales, la economía trata de explicar fenómenos en los que intervienen una multitud de factores humanos, sociales e incluso naturales, que hacen muy difícil la elaboración de leyes a partir de unas regularidades siempre asaltadas por multitud de excepciones. Como consecuencia de la imposibilidad de elaborar leyes cientificas en sentido pleno, una de las principales

diferencias entre las ciencias «duras» y las ciencias sociales reside en la dificultad de estas últimas para elaborar predicciones solventes. A diferencia sin embargo de los demás saberes sobre la sociedad, la economía ha tratado de explicar la realidad económica de nuestras sociedades a través de simplificaciones con base matemática. Estas simplificaciones son lo que en la jerga experta se llaman «modelos económicos». La llamada ley de la oferta y la demanda, las distintas formas de relación entre tasa de empleo y salario, son algunos ejemplos conocidos de estas modelizaciones económicas.

El principal problema de los modelos económicos reside en que para ser operativos tienen que simplificar, en muchos casos *ad absurdum*, el funcionamiento de los factores que operan en la realidad. Por ejemplo, uno de los elementos más conocidos que sirven de base a muchas modelizaciones económicas es el tipo antropológico que emplean. Se trata del célebre *homo œconomicus*, función esquemática del comportamiento económico de los *sapiens sapiens*, según la cual si la información que reciben los sujetos humanos es completa, decidirán siempre de la forma más racional posible con el fin de maximizar su utilidad. Y cuando se dice «utilidad» se esta pensando, fundamentalmente, en beneficio monetario calculable. No hace falta ser un experto para encontrar, con sólo un repaso mental, una multitud de excepciones y de otros factores que determinan el comportamiento económico. En la realidad social existen familias, responsabilidades grupales, clases sociales, gustos y estilos de vida definidos culturalmente que hacen poco operativo este tipo antropológico ideal de la *rational choice*. Incluso los caprichosos movimientos de los mercados financieros y sus olas miméticas de pánico o euforia, al igual que las estrategias de venta de las empresas, se ajustan mal a este modelo. De hecho, el marketing y la publicidad —centrales e imprescindibles en nuestras economías— se han vuelto determinantes a la hora de operar con esa multitud de elementos «irracionales», culturales, inconscientes que parecen funcionar debajo de la mayor parte de las decisiones económicas de los sujetos humanos. En cualquier

caso, el *homo œconomicus* sigue siendo, con una tenacidad envidiable, la base de explicación de la mayor parte de las modelizaciones económicas.

Pero qué sucede cuando este tipo de explicaciones con fuerza de «ley» se aplican a la economía, tal y como ésta se presenta en toda su complejidad. En cierto modo, tiene una fuerte relación con lo que hemos conocido en estos años: la crisis financiera no puede explicarse sin el efecto de auto-engaño que producen las modelizaciones económicas. Desencadenada por el colapso del mercado hipotecario estadounidense, la crisis encontró en las llamadas hipotecas *subprime* su umbral crítico. Como se sabe, estas hipotecas iban dirigidas a los hogares de menor renta. Según el sentido común, la concesión de este tipo de créditos se debería considerar como un enorme factor de riesgo. A fin de conjurar los peligros asociados a este *modus operandi*, se construyó una compleja ingeniería financiera, que a pesar de su sofisticación es extremadamente sencilla de entender. Se trataba de dividir las hipotecas *subprime* en trozos llamados MBS *(Mortage Backed Assets)* para mezclarlas en paquetes financieros llamados CDOs *(Credit Debt Obligations)*. Éstos eran luego vendidos a bancos e instituciones financieras de medio planeta. En la medida en que los CDOs incluían «segmentos» de las hipotecas *subprime* pero combinados con otros fragmentos de deudas y activos más seguros —como hipotecas de familias de clase media—, y en que además cada uno de estos paquetes tenía un seguro de riesgo *(llamado CDS o Credit Default Swap)*, parecía que el producto era completamente seguro. Al mismo tiempo, la base «científica» del modelo venía proporcionada por las series estadísticas de comportamiento de los precios de la vivienda en los últimos treinta años. De una lectura apresurada y poco rigurosa de estas series se extrajo la conclusión de que los precios de todas las modalidades de vivienda hipotecada no podían caer al mismo tiempo.[2]

2 Otro de los criterios de «cientificidad» de estas prácticas era la increíble sofisticación matemática de los modelos utilizados para separar y reunir activos hipotecarios y, sobre todo, para ponerles un precio. Una vez más la economía y los economistas confundían los criterios de cientificidad (causalidad, leyes, universalidad) con la sofisticación matemática.

Durante un tiempo nada pareció perturbar el idilio entre agentes financieros y economía academica. Los mejores analistas del mundo, contratados por los llamadas agencias de *rating* o de evaluación de riesgos, afirmaron por activa y por pasiva que estos instrumentos financieros compuestos por buenas cantidades de hipotecas *subprime* estaban blindados al riesgo. Pero lo que realmente ocurrió fue justo lo contrario a lo previsto: la disolución del riesgo en paquetes financieros compuestos que se vendían a agentes de medio mundo produjo un contagio generalizado de la crisis en todo el sistema financiero internacional. Como en la simplificación popular de la teoría del caos, el aleteo de una mariposa, o la incapacidad de un 10 % de las familias estadounidenses de hacer frente a sus hipotecas, provocó la mayor crisis financiera de los últimos setenta años. Prácticamente nadie había visto o predicho este riesgo sistémico. En este caso, como en muchos otros, la modelización, las predicciones y los aparatos teóricos de los economistas sirvieron para legitimar y asegurar modos de funcionamiento económico sobre los que en realidad se tenía una capacidad de control y explicación relativamente pequeñas. El uso de las matemáticas apenas sirvió para satisfacer la propia pretensión de autoridad de la disciplina.

Pero incluso si, a pesar de todo, se admite que las modelizaciones y los aparatos teóricos de los economistas puedan ser útiles para describir la realidad, es preciso reconocer que la economía no es una disciplina unitaria, hecha de consensos inquebrantables y puntos de no retorno. Como en casi todos los campos del saber que tienen que ver con la sociedad —y precisamente porque no son ciencias en un sentido pleno— la economía es el escenario de una apasionada batalla entre paradigmas y modelos teóricos completamente contrapuestos. Existen distintas escuelas que pelean entre sí por determinar cuál o cuáles son las mejores maneras de explicar los asuntos económicos. Así hay neoclásicos y liberales, siempre partidarios del llamado principio de los mercados autorregulados; pero también keynesianos, neokeynesianos y postkeynesiansos que de muy distintas maneras señalan que el mercado no tiende

al equilibrio, y que en determinados momentos es necesario un suplemento o ayuda extra que puede provenir del sector público.

Conviene que nos detengamos un momento en estas polémicas porque en ellas se resume buena parte del debate contemporáneo acerca de lo que es y debe ser la economía. Para el pensamiento económico dominante, la economía tiene una increíble capacidad de autorregulación, esto es, de perfeccionarse y mejorarse sin ningún tipo de intervención externa. Es un sistema autosuficiente y el mecanismo que permite esta suerte de perfección autorregulativa se llama mercado. En el mercado concurren los productores con distintos bienes y servicios y los consumidores con una cierta cantidad de dinero destinada a obtener los productos que satisfacen sus necesidades. Lo que permite el intercambio es precisamente el precio de los productos, y éste viene determinado por las variaciones en la demanda y en la oferta del mismo. El mercado será más eficiente y justo en la medida en que ningún vendedor o comprador individual —o asociado en un grupo— pueda modificar el precio de los productos. La justicia del juego se encuentra en que ningún agente individual tenga un excesivo peso en el mercado o una posición de privilegio que le permita intervenir en el valor de los precios. A esta situación se le llama competencia perfecta, y en un mercado de competencia perfecta el precio funciona como un simple dato o información sobre el que tanto vendedores como compradores ajustan sus decisiones económicas.

Las ventajas de este modelo son tales para sus apolegetas, que el único objetivo de la política económica debe consistir en garantizar que el mercado funcione solo y bajo condiciones de competencia. Todo aquello que intervenga en los precios deberá ser eliminado, incluida la propia intervención pública. Ésta es por ejemplo la opinión de la mayor parte de la prensa económica y de los altos cargos de instituciones como el Banco de España, el Banco Central Europeo o el FMI, y resulta

tan válida para el mercado de bienes de consumo, como para el mercado de trabajo, o los mercados financieros. Incluso los servicios públicos, como la salud o la educación, deben funcionar cada vez más según mecanismos de mercado. Por así decir la economía funciona sola, basta con dejarla en paz y no querer introducir ideas que le son extrañas.

El problema de este modelo, como de tantos otros, es que es puramente teórico. Tal y como demuestran multitud de economistas a partir de colecciones de ejemplos con las que se podrían llenar bibliotecas enteras, la economía real e incluso lo que compone las bases de nuestro sistema económico se empeñan en funcionar de una manera radicalmente distinta. Las críticas son demasiado largas y exhaustivas como para resumirlas aquí. Se ha dicho que los precios de mercado no incorporan gran cantidad costes —las llamadas externalidades— por los que la empresa no se ve obligada a pagar. Por ejemplo, el hecho de que buena parte de nuestra energía sea tan barata se debe a que no incluye los costes que tiene o tendrá que pagar la sociedad y el planeta en forma de contaminación y regeneración ambiental en los próximos siglos. Igualmente, hay sectores que son considerados monopolios naturales, como la distribución eléctrica y la telefonía por cable, y en los que como sabemos todos a la hora de pagar la factura siempre de los mismos proveedores, la competencia sólo es una mera ficción. Por otra parte, en una sociedad en la que todos los bienes y servicios fueran provistos por el mercado, y no existiese ningún mecanismo redistributivo —por ejemplo el llamado Estado de bienestar—, la educación y la salud serían privilegio de unos pocos, esto es, de aquéllos que realmente pudieran pagársela.

Pero quizás la crítica más radical provenga del hecho de que el concepto «mercado» no entiende y explica lo que sostiene nuestro sistema económico: el beneficio empresarial, que es en definitiva lo que anima las inversiones y la creación de nuevas industrias. De hecho, nuestro sistema económico puede estar funcionando, de forma normal, justamente a partir de una

distorsión constante del mercado y la competencia. Buena parte de los economistas estarían incluso de acuerdo en afirmar que sólo hay beneficio (o beneficio extraordinario) en aquellas situaciones en las que existe alguna forma de monopolio u oligopolio. En una situación de competencia perfecta, el beneficio tendería efectivamente a cero y los ingresos del productor quedarían reducidos a la reproducción simple de sus costes de producción. La competencia le obligaría a ajustarse a ese nivel de precios en el que el beneficio es nulo.

Afortunadamente (para los grandes agentes capitalistas), la mayor parte de nuestras economías funcionan sobre posiciones de monopolio y oligopolio. El acero, el petróleo, la energía, los automóviles, los medicamentos y una larguísima lista de mercancías son producidas por un puñado de grupos empresariales que en algunos sectores y regiones se cuentan con menos dedos que los que tiene una sola mano. Pero incluso en situaciones en las que podría parecer que hay multitud de empresas en concurrencia, como el textil, las estrategias de venta pasan por generar formas de distinción del producto dirigidas a convertirlo en una mercancía exclusiva —lo que permite a esos productores beneficiarse de una posición de minimonopolio. Esto, y no otra cosa, es lo que se consigue cuando se crea una imagen de marca. Así se pueden vender unas zapatillas llamadas «Nike» a cinco o diez veces el precio de otra zapatilla de similares características y parecidos costes, pero sin una marca reconocible.

Más grave aún, la idea de los mercados autorregulados y la crítica a los monopolios tampoco entiende la innovación tecnológica, y por ende el cambio económico. Las innovaciones técnicas y organizativas sólo «interesan», al menos en términos capitalistas, si generan posiciones de monopolio que permitan obtener beneficios extraordinarios. Algunos economistas nada sospechosos de radicalismo han reconocido y defendido esta idea: el beneficio monopolista es necesario para la innovación económica, y por lo tanto es del todo justificable y beneficioso. Es el caso de Schumpeter y de su explicación

del desarrollo económico. Según Schumpeter, el empresario innovador es el verdadero campeón del cambio económico sólo porque a través de su genio pone en circulación nuevos productos o nuevos métodos de producción o de organización del trabajo. Y es esto, y sólo esto —su posición de monopolio sobre una ventaja económica, aunque sea temporal— lo que le permite obtener beneficios imposibles en una situación de competencia perfecta. Así lo reconoce nuestra actual legislación cuando protege y legitima los beneficios que se derivan de este tipo de innovaciones por medio de monopolios legales temporales (a veces abusivos) tales como las patentes y los derechos de autor.

En el mercado de trabajo también nos encontramos con posiciones de partida completamente desiguales que no funcionan según un mecanismo de competencia perfecta. Por ejemplo, una empresa que contrata al 10 o al 15 % de la población activa de una región, algo bastante común en casi todas las ciudades medias, tiene una posición de fuerza extraordinaria en la definición de las condiciones de contratación y de trabajo de sus empleados, lo que resulta del todo asimétrico con la posición de los trabajadores en solitario. Una empresa puede también trasladarse con cierta facilidad de un país con salarios altos a otro en el que estén por los suelos —y quizás sean mantenidos así por un régimen policial y autoritario. En este sentido, aunque experimentos, como la Directiva Bolkenstein de 2006 en la UE, traten de convertir la movilidad del trabajo en una herramienta dirigida a abaratar los salarios y los costes por medio de la aplicación de la «legislación laboral del país de origen», ¿pueden en general los trabajadores de un país con salarios bajos migrar a otro con altas remuneraciones con la misma facilidad que tienen las empresas y el capital? Por supuesto que no. ¡Ahí está para impedirlo esa provechosa forma de intervención publica sobre los mercados de trabajo que son las leyes migratorias!

Lo mismo podríamos decir de las complejas cadenas de producción internacional en las que muchas veces una gran empresa (por ejemplo, Ikea o Zara) subcontrata las labores

de producción a una miríada de pequeñas empresas, éstas sí, sometidas a una fuerte competencia por parte de su único cliente: la empresa matriz. De este modo, la multinacional obtiene beneficios extraordinarios por medio del abaratamiento abusivo, a partir de su posición monopolista, de sus costes de producción, ahora externalizados en una gran cantidad de subcontratistas.

Tampoco los mercados financieros funcionan en régimen de competencia. Pensemos en el ejemplo anterior de las empresas de *rating* o de evaluación de riesgos. Buena parte de la información que dirige las inversiones financieras de todo el planeta, y que es fundamental a la hora de que esa multitud de *homo œconomicus* —que llamamos brokers y agentes financieros— tomen sus decisiones, es elaborada por sólo tres empresas (Standar&Poor's, Moody's y Fitch). Se trata de una situación de oligopolio perfecto de la información, y sin embargo sus informes dirigen los flujos especulativos y de inversión de la economía mundial. Demasiado poder para sólo tres empresas. Incluso los grandes flujos de inversión del planeta son dirigidos en realidad por un pequeño grupos de grandes intermediarios financieros con una enorme capacidad para gestionar las masas de liquidez a su capricho.[3]

Dicho claramente, el mercado es simplemente el lugar donde se encuentran posiciones de desigualdad previas al intercambio económico, y que un intercambio siempre desigual ha contribuido a crear y reforzar. Cuando se dice así que el mercado es el mecanismo económico más justo y eficiente, y sobre todo cuando se dice que nuestra economía es una economía de mercado —y que se hace todo lo posible para que funcione como tal— lo que de hecho se quiere es justificar el actual sistema de diferencias y desigualdades económicas, al tiempo que se legitiman las posiciones de beneficio

3 Así, por ejemplo, más del 50 % del ahorro financiero de residentes españoles en instituciones de inversión colectiva (fondos de inversión y de pensiones) está gestionado por tres grandes grupos bancarios: Santander, BBVA y La Caixa. Fuente: Inverco, 2010.

extraordinario que obtienen los grandes agentes económicos del planeta. Por lo tanto, cuando hoy hablamos de mercado estamos hablando en realidad de estrategias de poder y cuando hablamos de mercados «autorregulados» sólo estamos participando de la ficción imaginaria de un determinado modelo de dominio capitalista.

En definitiva, lo que se descubre detrás de las definiciones y prescripciones de la economía no es tanto posiciones científicamente fundadas, como afirmaciones ideológicas que en muchos casos tienen poca o ninguna base real. En última instancia, es legítimo pensar que la economía es sólo la forma en la que se produce y se distribuye la riqueza en una sociedad. Y esto tiene mucho más de político que de «científico» o «natural». Lo que veremos en las siguientes páginas es precisamente que las explicaciones y recetas que hoy se aplican a la crisis son en realidad afirmaciones ideológicas. En muchos casos estas afirmaciones están orientadas por una determinada visión de la economía en la que lo importante no es tanto resolver los problemas sociales que acompañan a la crisis, como recuperar los anteriores niveles de beneficio de los grandes agentes económicos. Desde una perspectiva distinta, la economía real —las formas de producción, las reglas del reparto de la riqueza, etc.— se deben convertir no tanto en materia de expertos como en objeto de discusión política. Se trata en definitiva de algo demasiado importante como para dejarlo en manos de expertos.

Segunda: «Si los empresarios no obtienen suficientes beneficios no se genera empleo. Lo prioritario es generar un escenario propicio para que haya inversión y, por lo tanto, empleo»

Éste es quizás el argumento, que en distintas formas, más se repite a la hora de ajustar las políticas de salida a la crisis. En primer plano está el beneficio y la inversión y sólo luego se

produce la recuperación, especialmente de aquello que más preocupa, el empleo. Las corrientes dominantes en economía entienden que la inversión es la pieza central de toda la actividad económica. Más inversión significa más producción, y por lo tanto más empleo. De acuerdo con esta perspectiva, la variable que de forma primaria determina el volumen de inversión es el porcentaje útil que le queda al empresario después de hacer frente a todos los gastos necesarios para completar un ciclo productivo —salarios, capital, materias primas, etc... Como se puede adivinar, este porcentaje útil después de pagos coincide otra vez con los beneficios. De este modo, la ecuación podría ser tan sencilla como: a más beneficios más dinero útil para inversión.

Este teorema tiene, sin embargo, severos agujeros teóricos y prácticos. El primero, y más flagrante, es que los beneficios no tienen porqué acabar necesariamente en inversiones productivas. Esto es lo que sucedió en la crisis de 1929 cuando las clases propietarias decidieron conservar sus ahorros, antes que destinarlos a ninguna aventura empresarial. Y esto mismo fue lo que J. M. Keynes bautizó la «trampa de la liquidez» para señalar la necesidad de aumentar el gasto público como único resorte para animar el consumo y las expectativas de crecimiento, y por lo consiguiente la inversión. Por otra parte, y quizás mucho más importante a la hora de entender nuestra actual coyuntura, puede que los beneficios e incluso la «inversión» no produzcan empleo en absoluto; o más aún, que no tengan nada que ver con ningún proceso que ni lejanamente se asemeje a lo que podríamos llamar producción de riqueza. De hecho, éste es el caso en economías altamente financiarizadas como la nuestra.

Efectivamente, en los países occidentales, o al menos en buena parte de ellos, la forma canónica del beneficio empresarial no se produce a través de la producción de bienes y servicios —por ejemplo coches, o zapatos, o una experiencia en el parque de atracciones— que una vez vendidos retornan a los empresarios en forma de una suma de dinero mayor que

la que emplearon para la producción de esas mercancías. En estas economías, la forma del beneficio es ya mayoritariamente financiera. En este caso, lo que se intercambian son títulos de propiedad de muy distinto tipo —por ejemplo, acciones, bonos de deuda pública u opciones sobre el valor futuro de otras acciones, así como oro, suelo o viviendas— en los que la inversión en dinero retorna finalmente en forma de más dinero. Aquí no hay necesariamente producción de mercancías o prestación de servicios de ningún tipo.

Se calcula que en la principal economía del planeta, EEUU, los beneficios financieros habrían superado de largo a los beneficios empresariales no financieros, desde mediados de la década de 1990. Si dentro de los beneficios financieros se incluyen las plusvalías generadas en operaciones inmobiliarias —que al fin y al cabo funcionan como un mercado especulativo—, la evolución de las cifras españolas es similar a la de EEUU. Baste decir que las grandes corporaciones industriales obtienen buena parte de sus ingresos por medio de instrumentos financieros como la refinanciación a través de la emisión y compra-venta de sus propias acciones, o de las de otras empresas.

Las razones de esta progresiva financiarización de las economías más desarrolladas son complejas. Existe, desde luego, todo un conjunto de factores institucionales que tiene que ver con la progresiva liberalización de los movimientos de capital a nivel internacional y la aceleración de las innovaciones financieras en un marco progresivamente desregulado. El elemento central de este desplazamiento del capital productivo por el capital financiero se encuentra, no obstante, en una crisis del beneficio —podríamos decir una crisis del capitalismo— que subyace a las principales economías industriales desde los años setenta. En efecto, la llamada crisis del petróleo de 1973-1979 manifestó a las claras que ya no sería tan fácil obtener beneficios por la vía de la producción de bienes y servicios. La creciente competencia internacional en las principales líneas de producción —como el automóvil,

la siderurgia, los astilleros, los aparatos eléctricos, etc.—, al igual que la resistencia de una clase obrera no dispuesta a dejarse explotar a cualquier precio, redujeron rápidamente los márgenes de beneficio industrial. Desde los años setenta y ochenta, buena parte de los países industriales vieron así cómo sus fábricas e instalaciones o bien cerraban, o bien se iban a otros países con menores costes. Al mismo tiempo, el número de los trabajadores industriales en los antiguos países centrales se estancó o incluso declinó.

Lo cierto es que esta larga crisis, que se arrastra desde los años setenta, no se puede dar por superada. La debilidad de los beneficios obtenidos por medio de la producción de bienes y servicios, todavía persiste en las economías más maduras. Y de hecho se ha visto agravado por la entrada en el mercado internacional de nuevos gigantes industriales como China o India, que cada año acaparan un poquito más de la producción total del planeta. En principio, y desde una perspectiva no comprometida con el problema de los beneficios capitalistas, el escenario podría considerarse óptimo: cada vez se produce más con menos trabajo y menos dinero, por lo tanto cada vez hay bienes más baratos y asequibles para todo el mundo, incluso para los poblaciones de los países más pobres del planeta, siempre y cuando se aplique una política de reparto mínimamente equitativa. Desde la perspectiva de los principales centros de mando de la economía mundial, el problema es sin embargo otro: se trata de recuperar los niveles de beneficio a cualquier precio. En último extremo, no otra cosa define al capitalismo

Durante las décadas de 1980 y 1990, una de las vías principales para aumentar los beneficios consistió, como se verá en detalle, en reducir los costes, especialmente los costes salariales; se buscaron países y regiones donde materias primas y empleo fuesen más baratas y las legislaciones ambientales fueran más laxas; se incentivó la automatización y la incorporación de nuevas tecnologías a la producción industrial con el fin de obtener ventajas competitivas y también

se persiguieron las legislaciones fiscales que cargasen menos costes sobre las tasas de beneficio. También se empezó a considerar que había una gran cantidad de recursos y ámbitos sociales que habían quedado parcialmente fuera de la esfera mercantil —como la educación, la cultura, los bienes naturales— y que podían dar lugar a distintas formas de negocio que, aunque a la larga destruyesen o empeorasen la calidad del servicio o del bien que antes se obtenía por medios no directamente capitalistas, podrían generar empleo y alguna forma de beneficio, por marginal que éste fuese. Sin embargo, la principal solución al problema del beneficio pasó por lo que hoy se llama financiarización, esto es, por convertir el control de las enormes masas de dinero que se habían generado en las décadas pasadas en una increíble fuente de poder y control sobre el conjunto de la economía global. Se trataba ahora de obtener rentas financieras de las más variadas formas. El ascenso del neoliberalismo como ideología hegemónica a nivel de Estado y de las elites dirigentes no ha sido sino la expresión política de esta «necesidad» de relanzar los niveles de beneficio por vías fundamentalmente financieras.

A fin de darnos cuenta del enorme poder que supone el capital financiero respecto al conjunto de la economía, basta compararlo con el PIB real. Justo antes de la crisis, en 2007-2008, se calculaba que el PIB mundial podía rondar los 60 billones de dólares (aproximadamente un 2,5 % era la parte española), sin embargo el valor de los activos financieros de todo el planeta era cerca de ocho veces más. Ahora bien, para que estas enormes masas financieras generen beneficios, ha sido preciso establecer una serie de condiciones que en las típicas economías industriales de las décadas anteriores tenían un desarrollo muy escaso. Por un lado, se requirió que el movimiento y la circulación de capitales no estuvieran sometidos a demasiadas trabas. Esto implicaba que estos capitales pudiesen comprar un montón de cosas —como empresas, recursos naturales, deuda— que antes no se podían adquirir, y sobre todo vender, con facilidad y rapidez. Para ello, desde la década de 1980, se ha animado una oleada de privatizaciones

de bienes públicos en todas las economías del planeta, pero especialmente en las más vulnerables —siempre necesitadas de financiación, que en muchos casos destinaban, de forma irónica, a hacer frente a las deudas contraídas previamente.

También era preciso que estas masas de liquidez mantuvieran un crecimiento constante. En buena medida esto se ha conseguido implicando a una parte creciente de las clases medias y altas del planeta en la circulación financiera. La expansión de las llamadas instituciones de inversión colectiva —fondos de inversión, seguros, pero especialmente fondos de pensiones— es quizás la mejor prueba de su éxito. Pero incluso para que una parte creciente de las clases medias de Occidente colocasen sus ahorros en productos financieros, se requerían cambios sustantivos de la organización de esas sociedades. Por ejemplo, ha sido preciso que el Estado abandonase algunas de sus antiguas funciones, por ejemplo que las pensiones gestionadas por instituciones públicas se deteriorasen o incluso en algunos países (como Chile) fuesen completamente privatizadas; o también, como en España, que se subvencionase fiscalmente la contratación de fondos privados de pensiones.

Por último, la reconstrucción del beneficio por vías financieras requería poder jugar y traer al presente beneficios que sólo se iban a producir en el futuro. Dicho de otro modo, una parte importante del proceso de financiarización se ha jugado en su capacidad para traer al presente un flujo siempre mayor de rendimientos futuros. Y esto por medio de mecanismos muy distintos. Por ejemplo, una hipoteca permite a un trabajador comprar una vivienda a partir de los ingresos futuros de su trabajo; o un Estado adquiere financiación vendiendo deuda pública que se pagará con los ingresos fiscales que obtendrá en un futuro; o un inversor se asegura una parte de las rentas futuras que se esperan de una acción o un bien vendiendo a un tercero los sobrebeneficios, pero también los riesgos de pérdida del valor, que efectivamente se obtengan del mismo en un plazo determinado —ésta es la base del mercado de futuros. Todas estas

fórmulas y muchas más permiten, a aquéllos que realizan o financian estas operaciones, obtener beneficios presentes sobre rendimientos (financieros, productivos, salariales) que sólo se pueden producir en un futuro.

Lo más curioso de este tipo de mecanismos es que, en la mayor parte de los casos, el beneficio se produce a partir de la gestión y control de grandes cantidades de dinero cuyos propietarios últimos no son las instituciones financieras. Así, por ejemplo, en el reciente episodio de las burbujas financieras de EEUU y España, los bancos y cajas de ahorro concedieron crédito a partir del dinero que obtenían de los depósitos de sus clientes; o del dinero que les prestaban otras instituciones financieras; o incluso del dinero que obtenían vendiendo a otros bancos —del resto del mundo— la deuda que habían contraído los acreedores de las hipotecas. Este procedimiento se llama titulización y es central en la explicación de la crisis financiera que se desencadenó tras el colapso del mercado inmobiliario estadounidense basado en las hipotecas *subprime*.[4] De forma parecida podríamos explicar el funcionamiento de las instituciones de inversión colectiva: éstas operan con dinero que pertenece a pequeños ahorradores, pero una parte, muchas veces muy significativa, de los beneficios obtenidos con ese dinero se queda en manos de los gestores de las mismas en forma de comisiones y primas. Para que se entienda la asimetría de este tipo de mecanismos conviene recordar que aunque los beneficios se repartan entre los ahorradores y los gestores, los ahorradores, esto es, las clases medias de todo el planeta, asumen la totalidad del riesgo de «sus» inversiones. Es así que lo que asegura el beneficio financiero no es tanto la concentración de la riqueza en un grupo más o menos pequeño de entidades financieras, como el control y la gestión de la riqueza financiera por parte de estas mismas entidades.

4 Toda la mecánica de la formación de beneficios a partir de la concesión de hipotecas *subprime* estaba definida por los circuitos de titulización de hipotecas. La titulización opera mediante la venta de la gestión de los beneficios de las hipotecas a otros agentes financieros que también asumen los riesgos de impago. Ésta fue una de las principales formas de creación de beneficios financieros durante la fase final del ciclo expansivo que estalló en 2007.

Esto implica también un cambio en la función económica de las finanzas, e incluso como señalan algunos autores una desnaturalización de su función. En los modelos clásicos basados en la circulación monetaria de las economías industriales, los bancos e instituciones financieras recogían el ahorro de los empresarios y de las familias más pudientes, y lo dirigían a través del crédito a aquellas inversiones que podían ser más productivas. Cuando se crearon los mercados financieros, el propósito era también que las empresas obtuvieran financiación directa a través de inversores que compraban una participación (acción) en la misma. Sin embargo, en economías como la estadounidense, la británica o la española, la función de las finanzas es mucho más parecida a una labor extractiva: se trata de maximizar los beneficios financieros, sin que importe si en ellos se produce riqueza real, se destruya la posición económica de un país, o se subordine a poblaciones enteras a los intereses de una deuda contraída bien por el Estado o bien por ellos mismos —como es el caso del fuerte endeudamiento hipotecario en España.

Esta posición central del capitalista en dinero, frente al capitalista industrial, explica de igual modo que el poder de las grandes entidades bancarias y de los mercados financieros sea en nuestra época mucho mayor que el de las grandes corporaciones industriales. O también, que éstas últimas hayan adoptado un funcionamiento cada vez más parecido al de las entidades financieras, haciendo imposible toda distinción entre economía real y economía financiera.

Ahora bien, si el beneficio se produce cada vez más por vías financieras. Y la mayor parte de este beneficio ya no se dirige a inversiones productivas, sino a movimientos que muchas veces sólo podríamos considerar especulativos, ¿por qué esa insistencia en la necesidad de reconstruir el beneficio a fin de generar inversión y por lo tanto empleo? ¿Quizás por nostalgia de un modo de funcionamiento de la economía que hace ya tiempo no se puede reconocer en la realidad? La respuesta puede ser mucho menos ingenua.

En una economía progresivamente financiarizada, en la que el beneficio se confunde cada vez más con algún tipo de renta financiera, los cimientos de la legitimación de las funciones del propietario de capital podrían estar entrando en una fase de erosión terminal.

Para los economistas clásicos, el beneficio era el justo «salario» del empresario que arriesgaba su tiempo y su dinero. Era la remuneración de las labores de coordinación, o lo que es más importante, de la capacidad del empresario para introducir innovaciones tecnológicas u organizativas que agilizaban los procesos productivos o al menos los hacían menos costosos. Pero ¿qué ocurre cuando la figura del empresario y la del capitalista se escinden en favor de este último? ¿Cuando el beneficio deja de ser el «salario del empresario» y se identifica ya plenamente con la renta financiera del capitalista?

Históricamente, la promesa capitalista se ha cifrado en su capacidad y eficiencia para poner en el mercado mercancías y servicios cada vez más baratos. Sobre esta promesa de la «permanente revolución de las fuerzas productivas» se han construido la mayor parte de las hipótesis de progreso que han animado los programas de reforma del último siglo y medio, y esto tanto por parte de los críticos al capitalismo como de la parte más reformista y renovadora de sus elites. La fascinación por la producción de riqueza por medios capitalistas, y la estricta subordinación de las finanzas a la economía productiva, fue una de las principales preocupaciones de los economistas clásicos. En la misma medida en que ni añadía, ni aportaba nada realmente útil a la producción de riqueza, para muchos de ellos, la figura del rentista se consideraba un puro parásito. Keynes habló incluso de la necesaria y deseable «eutanasia del rentista». ¿Tendríamos que pensar lo mismo del actual capitalismo rentista, y obrar en consecuencia?

Tercera: «El empleo es demasiado caro. Hemos vivido por encima de nuestras posibilidades: ahora hay que ajustarse el cinturón para que la economía se recupere»

O según la jerga de los economistas: el mercado de trabajo es demasiado rígido, o poco flexible, o los salarios son muy altos. Se trata, en realidad, de una variante del argumento anterior que considera que el beneficio es la ley y el motor de la economía, pero esta vez en relación con lo que lo provee y también lo impide: el trabajo asalariado.

Para la economía dominante la relación entre capital y trabajo es un simple intercambio. Pero, tal y como se hartaron de decir los economistas clásicos desde Adam Smith a Marx, por debajo de este intercambio aparentemente neutral, la fuerza productiva de una sociedad se pone a disposición del capital, o lo que es lo mismo, se subordinan las necesidades y las capacidades sociales, nuestras vidas, al beneficio capitalista. En consonancia con la visión dominante del mercado de trabajo como un simple intercambio, el problema del desempleo es una simple variante de la ley de la oferta y la demanda. Si no hay trabajo es porque éste no es lo suficientemente barato. Por extraño que parezca, esta simpleza es la base de la mayor parte de las modelizaciones económicas del funcionamiento del mercado de trabajo: el desempleo involuntario —esto es, aquel que se produce porque no hay oportunidades de empleo para quien las busca— es siempre una anomalía temporal. Al cabo de un tiempo, los mecanismos de mercado actúan creando nuevas oportunidades laborales que pueden ser aprovechadas por aquéllos que realmente quieren trabajar. Si esto no ocurre es porque los mecanismos de ajuste automático del mercado han dejado de funcionar. Las razones de este desajuste pueden ser varias. Una de las más esgrimidas, y también combatidas, es que los desempleados pueden no tener suficientes «incentivos» para buscar trabajo o para desplazarse a

aquellos lugares y sectores que generan estas oportunidades. Otra es que el Estado es excesivamente proteccionista con los trabajadores, por ejemplo, haciendo muy difícil el despido, o gravando excesivamente a las empresas, lo que las desanima a invertir y a generar empleo. Una última fuente de «distorsión» puede provenir de la existencia de una fuerza sindical que «impida» que los trabajadores acepten salarios más bajos. Todas estas afirmaciones se pueden traducir, en cualquier caso, por algo mucho más reconocible y sencillo: nuestras vidas son todavía demasiado cómodas como para animarnos a trabajar según las condiciones que la economía es capaz de ofertar.

A los ojos ingenuos de un lego en economía, este tipo de argumentos pueden resultar, desde luego, algo extraños, cuando no un atentado contra el sentido común, en una situación como la actual en la que hay más de veinte millones de desempleados en Europa y más de cuatro sólo en España. No parece que la crisis haya sido generada por las demandas excesivas de los trabajadores, unos altos niveles salariales o un ciclo de conflictos y huelgas que haya hecho imposible a unos empresarios, siempre benevolentes, seguir contratando a nuevos trabajadores. Pero a pesar de las evidencias, uno de los principales objetivos de las reformas económicas en Europa y en España es de nuevo el mercado de trabajo. Para generar empleo, se nos dice: primero, que los salarios son demasiado altos y que éstos tienen que estar sometidos a controles más estrictos; segundo, que hay que facilitar la contratación y el despido a fin de que los empresarios contraten a los trabajadores con más facilidad, y los ajustes del mercado de trabajo sean cada vez más rápidos; y tercero, que hay que incentivar la búsqueda activa de empleo, de tal modo que sea cada vez más difícil vivir sin el recurso a un trabajo asalariado —por ejemplo, por medio de prestaciones sociales.

No obstante, cuando se observa con cierta profundidad histórica el problema del desempleo y las funciones económicas del salario, el análisis se vuelve necesariamente más

complejo. Lo primero que sorprende es que la remuneración de los asalariados no ha sido siempre enemiga de la buena marcha económica. Los salarios pueden ser vistos de dos maneras: como un coste para las empresas, pero también, y esto es lo interesante, como la fuente principal del gasto en consumo. Paradójicamente si los salarios son «excesivamente» bajos y los beneficios «excesivamente» altos, puede ocurrir que el gasto en consumo no aumente de forma suficiente como para que los empresarios puedan vender en el mercado toda su producción, y por lo tanto garantizar su beneficio. A esta situación, que ha sido recurrente en numerosas crisis económicas a lo largo del siglo XIX y de buena parte del XX, se la conoce como subconsumo, o también «sobreacumulación» dado que hay gran cantidad de capital que no encuentra inversiones rentables en la producción de mercancías y servicios que se puedan vender.

La solución histórica a este grave problema vino dada, como ya se ha dicho, por John Maynard Keynes. En sus observaciones de la crisis de 1929, el lord inglés atacó encarnizadamente las teorías económicas del desempleo voluntario y sostuvo, en su lugar, que toda salida efectiva de la crisis pasaba forzosamente por elevar los niveles generales de consumo de la sociedad, o lo que en economía se llama «demanda agregada». La mejor forma para hacerlo era a través de programas de gasto público que relanzasen el proceso económico; este tipo de intervención debía ser prolongado y debía venir reforzado por medio de una política de moderado incremento de los niveles salariales. La razón se encontraba en lo que Keynes llamaba la diferente «propensión al consumo» de las clases trabajadoras y propietarias. A diferencia de lo que ocurre con los ricos, los trabajadores tienden a gastar la mayor parte de su salario en gastos de consumo corriente; de esta manera, al elevar el nivel de los salarios se elevaba el consumo general. Se conseguía así vender una mayor cantidad de la producción potencial, y al mismo tiempo se estimulaba una nueva ronda de inversiones que finalmente generaba más empleo.

Este tipo de recetas animaron el pacto social que en EEUU se conoce como *New Deal* (o Nuevo Acuerdo). Durante los años treinta del siglo XX, el *New Deal* estadounidense estableció un amplio programa de reformas e intervenciones por parte del Estado que incluían grandes proyectos de obra pública, inversiones en educación, facilidades para que las familias accedieran a la vivienda e incluso un cierto estímulo a la sindicación de los trabajadores a fin de que presionaran al alza sobre sus salarios. Estas políticas permitieron que ese país pudiese sortear mejor que el resto la mayor crisis económica del siglo XX, y al mismo tiempo evitó tanto derivas políticas de tipo autoritario o fascista —como las que precisamente se produjeron en buena parte del suelo europeo, como es el caso de la Alemania nazi, la Italia fascista o la España de Franco— como la expansión interna del gran enemigo ideológico a largo plazo: el comunismo.

El keynesianismo no es, por lo tanto, más que una forma de reformismo capitalista que redunda en una mayor eficiencia de ese sistema económico. Y precisamente por eso se convirtió en la teoría dominante de las políticas económicas de los países occidentales después de la II Guerra Mundial. En cierta forma, los treinta años que van desde 1945 hasta la llamada crisis del petróleo de 1973-1979 vinieron marcados por el mismo tipo de pacto social que hemos visto en EEUU. Los términos eran los siguientes. Por un lado, los empresarios y los propietarios de dinero aceptaban que las ganancias que se obtenían por las constantes mejoras en la producción industrial repercutieran, aunque fuera de una forma mínima, en los salarios de los trabajadores. A cambio, los propietarios de capital garantizaban que su producción tuviera compradores, y que incluso, por medio del gasto público, la salud (sistemas públicos sanitarios) y la productividad (gasto en educación) de sus trabajadores fuese creciente. Por su parte, los trabajadores, a través de los sindicatos, aceptaban que el incremento de sus salarios y su consumo no fuera mayor que el de la productividad a fin de no mermar las ganancias de los capitalistas. En el mismo

paquete de negociación se establecía también el abandono de todo horizonte de transformación radical de la economía capitalista.

Este pacto se mantuvo relativamente intacto hasta los años setenta. Y las instituciones a las que dio lugar, recogidas en lo que llamamos Estado de bienestar, aunque estén en abierto retroceso y sujetas a ataque continuo, siguen configurando en gran medida el modo en el que se reproducen las sociedades capitalistas avanzadas. Tal y como ya se ha dicho durante los años setenta, dos episodios de rápida subida de los precios del petróleo, unidos a una creciente competencia internacional, así como a una presión salarial cada vez más fuerte por parte de unos trabajadores cansados de un pacto en el que sencillamente eran la parte que más aportaba y menos ganaba, puso fin a la trayectoria económica de las décadas anteriores. Las estrategias de los empresarios y de los gobiernos fueron muchas y muy distintas, pero casi todas ellas compartieron un mismo diagnóstico: los salarios se habían convertido de nuevo en causa principal de los problemas económicos. La terapia pasaba por el control salarial. El objetivo último consistía en bloquear la presión sobre los beneficios —y por lo tanto sobre la inversión— y/o que las alzas salariales repercutiesen sobre los precios —lo que producía inflación. El triunfo Reagan y Thatcher en EEUU y Reino Unido sancionó esta nueva línea política con un feroz ataque a toda movilización sindical. Como había ocurrido históricamente, los salarios volvieron a ser, fundamentalmente, un coste para los empresarios.

El resultado económico de las políticas de control de rentas y del ataque al trabajo fue, en todo caso, muy distinto al esperado. El bloqueo al crecimiento de los salarios e incluso su reducción no produjo mayor crecimiento económico, ni tampoco la creación de un número significativo de empleos. Antes al contrario, durante las décadas de 1980 y 1990, el crecimiento económico de los países occidentales fue moderado, y en algunos casos insignificante, al menos si se compara

con la de 1960. Al mismo tiempo, el desempleo se estabilizó en unas cifras que hubieran sido consideradas inaceptables unos años atrás. Aunque las razones de esta relativa atonía económica tenían que ver con los problemas de realización de los beneficios capitalistas que hemos comentado en el epígrafe anterior, uno de los escollos fundamentales se encontraba, otra vez, en que con altos niveles de paro y salarios estancados era muy difícil estimular el consumo de las familias, y con éste la inversión. El resultado eran unas economías más bien anémicas, con crecimientos débiles e inestables.

La solución a este problema, ensayada en un buen número de países, entre ellos España, vino de la mano de la ingeniería financiera. El problema se encontraba de nuevo del lado de la demanda: si las familias no pueden gastar más a partir de unos flujos menguantes de renta salarial, quizás se puedan elevar sus niveles de gasto por medios financieros. Los instrumentos financieros que sirven a este propósito son básicamente dos, y casi siempre aparecen combinados: por un lado, el recurso al crédito (endeudamiento) y, por otro, las burbujas financieras e inmobiliarias que operan sobre títulos de propiedad (como acciones, fondos de pensiones o viviendas) que están en manos de una proporción significativa de los hogares.

Sobre estos preceptos, desde las décadas de 1980 y 1990, se ha aplicado una compleja batería de políticas que ha introducido a una creciente masa de hogares en los circuitos financieros. Propiamente, cuando una persona adquiere acciones o un fondo de pensiones, o compra viviendas o suelo pensando sobre todo en los rendimientos futuros y no tanto en su utilidad como bien de uso, esta persona está operando según lógicas financieras. Cuando este tipo de operaciones está al alcance de muchas familias y lo que es más importante, cuando una parte creciente de sus rentas —y también de sus riesgos— se deriva de las plusvalías financieras, se puede decir que las economías domésticas se «financiarizan». Esto es sencillamente lo que ha ocurrido en los últimos 20 años.

Pero, ¿cómo la financiarización de las economías domésticas, o lo que algunos han llamado el triunfo del capitalismo popular, puede dar lugar a ese milagro económico de elevar el consumo sin hacer lo propio con los salarios? El circuito que bombea renta desde los mercados financieros al gasto en consumo de las familias se tiene que cerrar, necesariamente, por medio de un crecimiento espumoso de las acciones y los activos financieros en sus manos. Las grandes subidas bursátiles que se vienen produciendo desde la década de 1980 han permitido que una parte de las ganancias producidas por acciones y fondos de inversión se dirigiesen a gastos corrientes. A este mecanismo se le llama «efecto riqueza».

Lo curioso de los «efectos riqueza» es que se pueden generar también por medio de burbujas inmobiliarias. De hecho, el último gran ciclo económico (el de los años 2000) se ha visto animado por una serie de explosiones inmobiliarias anidadas a escala internacional y protagonizadas por un nutrido grupo de países: Reino Unido, EEUU, Irlanda, Australia, Nueva Zelanda y también España. Todos ellos con mercados de trabajo muy precarizados y salarios estancados. En estos países, el objetivo principal de las políticas económicas[5] ha sido convertir la vivienda en un bien de inversión que soporte crecimientos significativos de su precio y con ellos de la riqueza «nominal» que propiamente dicen tener las familias. El mecanismo tiene una base tan sencilla como que el crecimiento de los precios, y las consiguientes plusvalías inmobiliarias, o también la capacidad de acceder a nuevas rondas de endeudamiento avaladas por unas propiedades inmobiliarias de valor creciente, permitieran a las familias aumentar sus gastos, aunque no creciesen sus salarios. De este modo, el acceso al crédito para nuevas inversiones inmobiliarias —especialmente de los sectores de mayor renta— retroalimentaba en círculo nuevos crecimientos del precio de la vivienda y, a su vez, nuevas oleadas de endeudamiento.

5 Quizá la principal arma política que se ha utilizado para este fin ha sido la reducción de los tipos de interés. Por ejemplo, entre 1990 y 2007 los tipos de interés medios en España bajaron desde el 13 % al 2 %.

Naturalmente, este tipo de estrategias basadas en el valor de los patrimonios de las familias y la extensión del crédito ha producido una particular inversión de las funciones económicas que habían mantenido el Estado y los hogares desde al menos los años treinta del siglo XX. Por un lado, el Estado se ha ido ajustando a las prescripciones neoliberales de reducción de gasto, abandonando progresivamente ámbitos sociales que antes eran de su competencia, como las pensiones y la vivienda. Por otra parte, las familias, que tradicionalmente eran consideradas las principales proveedoras de ahorro, se han visto cada vez más presionadas tanto por el abandono del Estado, como por el continuo recorte de los ingresos salariales. De hecho, en España, incluso en los años de prosperidad, entre 1995 y 2007, los salarios decrecieron un 10 % de media. Es así como los hogares se han visto forzados a mantener sus niveles de consumo a través del recurso masivo al crédito (y de las revalorizaciones de los títulos de propiedad). De este modo, el exceso de gasto que según los modelos keynesianos era sostenido por el Estado, ha pasado ahora a las familias. Por eso, algunos hablan de un particular keynesianismo de corte financiero, o basado en el precio de los activos en manos de las economías domésticas.

El doble círculo virtuoso de esta sofisticada ingeniería financiera consiste en elevar el consumo de las familias sin elevar los salarios, y sostener la curva creciente de los beneficios financieros sin aumentar el gasto del Estado, y por ende los impuestos sobre esos mismos beneficios. La contrapartida está, por supuesto, en que la mayor parte de los riesgos de estos complejos circuitos económicos ha sido transmitida a las familias, por medio de su creciente exposición al endeudamiento. Dentro de este esquema, estamos muy lejos de una retirada del Estado de la esfera económica.

El caso español se puede considerar un ejemplo paradigmático de este tipo de estrategias inmobiliario-financieras dirigidas al doble objetivo de elevar los beneficios financieros y reconstruir la demanda sin elevar los salarios.

De hecho, el ciclo inmobiliario español que se extiende de 1995 a 2007 ha sido probablemente el más profundo y extenso del planeta. Entre esos años los precios de la vivienda se multiplicaron por 2,9, al mismo tiempo que se construían más de siete millones de viviendas (el 30 % del parque construido). La riqueza nominal de las familias, que está soportada en un 80 % por el valor de la vivienda, creció en más de tres veces, llegando a suponer en 2007 nueve veces el valor total del PIB, lo que en términos relativos es una cifra mayor que la de cualquier otra de las grandes economías occidentales. Según el mecanismo antes descrito, esto permitió que aunque entre esos años el salario medio decreciese en un 10 %, el consumo total por persona creciese en un 60 % y el consumo total de toda la población en más de un 90 %, una cifra de nuevo superior a la de EEUU y a la de cualquier otro de los grandes países de la Unión Europea.

En definitiva, en España como en EEUU o Reino Unido, la bonanza económica no se ha producido repartiendo la riqueza por vías salariales, sino por medio del crecimiento del valor de la vivienda en un país mayoritariamente propietario, donde más del 80 % de los hogares tiene una vivienda en propiedad. Como en estos países, esto sólo ha sido posible por medio del recurso masivo al endeudamiento que permitió a muchas familias acceder a su primera vivienda y a otras muchas comprar segundas o terceras residencias. Baste decir que en esos años el crédito hipotecario se multiplicó por doce y por siete la deuda total de las familias.

Curiosamente la bonanza económica sólo se produjo, tal y como se señalaba en el epígrafe de este capítulo, porque buena parte de la población vivió por encima de sus posibilidades según los parámetros de sus ingresos salariales. Fue este «irresponsable derroche» lo que permitió mantener niveles de consumo que de otra manera hubieran sido imposibles o hubieran dado pie a nuevas formas de reparto de la riqueza. Y también fue esto lo que permitió que la economía contabilizada en

el Producto Interior Bruto (PIB) creciera a unos ritmos superiores al 3 %, mayores que los de las grandes economías occidentales. En definitiva, porque se recurrió masivamente al crédito y porque un bien de primera necesidad se convirtió en el objeto de una devoradora burbuja financiera, se produjo un importante crecimiento económico, al tiempo que los beneficios financieros crecían incluso a mayor ritmo, tal y como manifestaban reiteradamente los ejercicios contables de bancos, constructoras e inmobiliarias. ¡Y todo ello sobre la base del decrecimiento de los salarios y la asunción por la población de niveles de endeudamiento insostenibles!

Enfrentados ahora a una situación de depresión, con un paro estancado en cuatro millones y medio de trabajadores, uno de los principales objetivos de las reformas, y a la postre de la salida a la crisis, parece pasar de nuevo por el abaratamiento del empleo (y el despido) y una mayor flexibilidad (precarización) de las condiciones de trabajo. El principal objetivo de la reforma aprobada el verano de 2010 fue, como sabe, facilitar el despido: reducir el número de días de indemnización por año trabajado, equiparando en la práctica el despido de los asalariados con contrato indefinido, al de aquellos con contrato temporal. Resulta difícil pensar como una reforma que agiliza los trámites y abarata los costes del despido puede estimular la contratación. De hecho, todos los estudios parecen señalar que el volumen de contratación no depende más que de las expectativas de crecimiento de la actividad económica. Aparentemente, la reforma sólo permite que ante una nueva coyuntura de crisis los empresarios puedan deshacerse más rápidamente de sus excedentes laborales. Algo que ya hicieron en un tiempo récord entre 2009 y 2010 dejando en la calle a cerca de 1,5 millones de contratados temporales. En futuros años, simplemente lo harán sin atender a distinciones de contrato y quizás también en menos tiempo.

De todas formas, ¿no hay algo de perverso y falso en esta abusiva atención al empleo como único medio socialmente legítimo de acceso al ingreso, y por lo tanto al consumo, cuando

éste pasa cada vez más por mecanismos de revalorización financiera o inmobiliaria? ¿No es del todo abusivo condenar a la mayor parte de la población a unos empleos cada vez peor remunerados y precarizados, en una sociedad que sin embargo es mucho más rica que hace 10, 20 ó 30 años? Y sobre todo, ¿no es absolutamente tramposa la ecuación empleo = trabajo socialmente útil? Buena parte del trabajo más útil y de mayor valor social en nuestras sociedades no está reconocido en términos salariales y en muchas ocasiones ni siquiera es visible. Es el caso del trabajo de atención y cuidado a niños, ancianos y enfermos, realizado sobre todo por mujeres; o también de buena parte del trabajo cultural y creativo realizado por comunidades sociales de distinto tipo que no reciben ningún tipo de remuneración; o del trabajo de formación que sirve para que los trabajadores sean más productivos y capaces, y que lejos de ser reconocido como tal, es cada vez más una responsabilidad exclusiva de los propios estudiantes y sus familias, que tienen que hacer frente a los gastos que supone. Al mismo tiempo, una parte importante del trabajo reconocido en términos salariales no parece tener una función social útil, o ésta es tan pequeña que se podría realizar por otros medios: es el caso de la infinidad de puestos de control, cargos políticos innecesarios o la inflación de los aparatos empresariales en funciones puramente burocráticas o competitivas como la venta, la publicidad, etc.

Una contabilidad sobre el trabajo útil en términos sociales comprendería rápidamente que lo que llamamos empleo no corresponde ni por asomo con el trabajo digno de reconocimiento social. Desde una perspectiva algo más amplia que la que estamos habituados a escuchar y a atender, tanto en los medios de comunicación como en boca de los expertos, el empleo debería dejar de considerarse como un horizonte social insuperable. Quizás convenga simplemente hablar de distribución de la riqueza.

Cuarta: «El gasto social supone una carga creciente que la economía ya no puede soportar. O también: hay que transmitir confianza a los mercados y reducir lo antes posible el déficit público»

En los países con economías desarrolladas, pero también en la mayor parte de las economías emergentes, el Estado ha tendido a hacerse cargo de un conjunto de servicios de primer orden como la educación —desde los primeros niveles hasta la Universidad—, la salud —en muchos países de toda la población—, las pensiones de vejez, los seguros de enfermedad y paro, las políticas de protección contra la pobreza, etc. Como se sabe este tipo de políticas componen lo que tradicionalmente se conoció como Estado del Bienestar.

Para los liberales de ayer —al igual que para los neoliberales de hoy— este tipo de políticas no tiene ninguna justificación económica. Antes al contrario, la intervención del Estado, por medio de una fiscalidad «excesiva» y de medidas de redistribución, es considerada como algo más bien nocivo para el funcionamiento de los mercados. De hecho, antes de la formación institucional del Estado del bienestar muchas de sus actuales atribuciones eran asumidas por asociaciones de trabajadores, que ponían en común una parte de su salario para atender a viudas, ancianos, enfermos y huérfanos. Eran las llamadas mutuas laborales.

El crecimiento de los movimientos sindicales y de los partidos obreros, el estallido de la Revolución Rusa en 1917, las dos Guerras Mundiales, en definitiva, todo lo que constituye la larga y conflictiva trama del siglo XX, obligaron, muy a pesar de los economistas liberales, a reconsiderar las funciones y responsabilidades del Estado, e incluso de una parte del empresariado. Los acuerdos sociales que siguieron al final de la Segunda Guerra Mundial y el propio modelo de regulación económica inspirado en las ideas de Keynes, sellaron la estructura básica del Estado de bienestar en los

principales países europeos. Desde ese momento, se reconocieron una serie de «derechos» —salud, educación, vivienda o cierto nivel de renta en periodos de dificultad— que debían ser financiados por medio de una fiscalidad progresiva y un conjunto de instituciones especiales como las servicios de salud, la red pública de educación o la Seguridad Social. De este modo, entre los años que van desde el final de la II Guerra Mundial hasta la crisis de los setenta, la creciente inversión en educación, cultura o sanidad permitió mejorar casi todos los indicadores básicos de bienestar de al menos una parte muy significativa de la población: desde la esperanza de vida hasta los niveles de educación, desde la reducción de la pobreza hasta la erradicación de algunas de las plagas y enfermedades que habían azotado a las sociedades europeas de los siglos anteriores.

Incluso dentro de una perspectiva estrechamente capitalista, el Estado del bienestar generó innumerables efectos positivos: aumentó la productividad y la salud de la población, contribuyó a crear nuevos mercados y productos destinados a satisfacer las necesidades derivadas del creciente poder adquisitivo de los trabajadores, permitió dedicar muchos más recursos a labores de investigación e innovación, o a infraestructuras de transporte y comunicación. Todavía a día de hoy, los países con mayor inversión en políticas sociales son los que presentan los mayores índices de productividad y riqueza. De hecho, en los países con sistemas de redistribución y de desarrollo social más acabados, el coste de las políticas sociales ha llegado a suponer hasta el 35 y el 40 % del PIB, y en muchos países consume más del 75 % del gasto público —en el caso español esas cifras se deben rebajar sin embargo al 25 % y el 55 % respectivamente. En cualquier caso, y como ya se ha destacado, estas cantidades, aparentemente enormes, sólo reflejan en realidad una parte del trabajo y de los recursos que se destinan a lo que es más importante en toda sociedad: su propia reproducción. Desde esta perspectiva, estos volúmenes de gasto se pueden considerar incluso pequeños.

A partir, sin embargo, de la crisis de 1970 una de las letanías más escuchadas dice así: «El Estado debe delegar una parte de estas políticas sociales a manos de sus propios beneficiarios». Los autodenominados neoliberales declaran, efectivamente, que el Estado debe reducirse y que el débil crecimiento de las últimas décadas se debe, en última instancia, a la nociva y perniciosa distorsión de los mercados por parte de un sector público sobredimensionado. O dicho de otro modo, la idea de corregir «artificialmente» las desigualdades a través de mecanismos distributivos, y que ha sido el caballo de batalla de los proyectos de reforma social de todo el siglo XX, sólo genera mecanismos malévolos que a la larga producen más problemas que soluciones. Por ejemplo: los seguros de desempleo y las altas prestaciones sociales «desincentivan» la búsqueda de empleo, la inflación administrativa obstaculiza un funcionamiento ágil del Estado, los sistemas públicos de salud y educación son rígidos, excesivos e ineficientes, las políticas contra la pobreza crean una casta de «subvencionados» pasivos, etc.

El problema de la pobreza, la precariedad o la falta de renta han pasado a ser así, cada vez más, un problema personal, y no el «residuo» de una estructura social que arroja porcentajes más o menos crecientes de población en situación de pobreza o con distintos grados de exclusión. En línea con esta nueva forma de hegemonía social, los sectores sociales de rentas altas de algunos países han practicado el sabotaje fiscal —o más bien el fraude fiscal—, alegando que los más útiles y fuertes («los triunfadores») no tienen porqué pagar el bienestar de los menos capaces («los perdedores»). La hegemonía política de este tipo de ideas es tal que algunas de las síntesis críticas a los excesos del Estado del bienestar proceden del interior de los viejos partidos socialistas; éstas han dado lugar a nuevos criterios de política social basados en un curioso principio: «Ayudar a que se ayuden».

El argumento más fuerte en términos económicos es, en cualquier caso, el mismo que hemos visto en los epígrafes anteriores: gravar fiscalmente a los empresarios retira un dinero

que podría ser utilizado de una forma mucho más provechosa en inversiones productivas que en una ineficiente, y a la larga corrupta, máquina burocrática. La mejor política social se decía (se dice) es la que crea empleo, aunque los «estímulos» al beneficio empresarial no generen inversiones productivas y el empleo que se cree sea completamente inaceptable.

La primera duda que surge después de escuchar todo este tipo de críticas debería referirse, por supuesto, a la pregunta de quién paga el gasto público. La respuesta es sorprendente, ya que ni los empresarios, ni los muy ricos, ni tampoco la nueva casta institucional de rentistas financieros contribuye significativamente a los presupuestos del Estado. En un caso como el español, en torno al 75 % de los ingresos no financieros y no patrimoniales de las administraciones públicas proviene de los impuestos sobre la renta, las cotizaciones a la Seguridad Social y los impuestos sobre el consumo (como el IVA). Se trata de impuestos que pagamos todos y todas, y que además no tienen nada de progresivo. El IVA lo paga desde la abuela que hace a diario su cesta de la compra hasta el provecto especulador que manda a su «sirvienta» a hacerla. En las últimas décadas, por otro lado, el impuesto sobre la renta ha perdido buena parte de su progresividad —entendida como que los ricos deben pagar proporcionalmente más que los más pobres. Y por si esto fuera poco, el sistema impositivo en su conjunto es objeto de toda clase desgravaciones y pequeñas formas de fraude, que sólo aquéllos con más recursos e información saben hacer. Los beneficios empresariales contribuyen poco a los presupuestos del Estado, en torno al 15 %. Por su parte, las rentas de capital están prácticamente exentas, además de que se puedan camuflar de otras mil maneras, por ejemplo como salarios. La anulación del impuesto de patrimonio en 2007 va en el mismo sentido. En buena medida, por lo tanto, los ingresos del Estado son producidos por el conjunto de la sociedad, sus salarios y su consumo. Evidentemente, en un régimen con un mínimo contenido democrático que fuera más allá de la mera formalidad, sólo el cuerpo social debería poder decidir en qué se gasta y cómo se gasta.

Sin embargo, el gasto público dista mucho de emplearse de acuerdo con los intereses de sus financiadores. El Estado de bienestar español sufre de un permanente subdesarrollo. De los países del Euro, España es el antepenúltimo por abajo en niveles de gasto en políticas sociales, si bien su renta per cápita está justo en la mitad de la tabla. El gasto sanitario o el educativo están, por ejemplo, dos puntos por debajo de la media europea en relación al PIB. No obstante, el gasto en infraestructuras de transporte es el mayor del continente. El resultado es paradójico: España tiene ya la red de autovías y trenes de alta velocidad más extensa de todo el continente (siendo un país menos poblado que Italia, Francia, Reino Unido, y Alemania, y de menor tamaño que Francia), y al mismo tiempo es el país con la tasa de abandono escolar en educación secundaria más alta de la Unión Europea (sólo después de Malta): más del 30 % de los chicos de 24 años no alcanzan a obtener el título de la Educación Secundaria Obligatoria, —la media europea es menos de la mitad. Las inversiones en obra pública han podido ser muy útiles en relación con el ciclo inmobiliario, ya que han permitido conectar los territorios y dar valor a bolsas de suelo que antes no lo tenían. También han permitido aupar a las constructoras españolas a los primeros puestos del ranking internacional. Sin embargo, en términos sociales han condenado a un tercio de las generaciones más jóvenes a puestos de trabajo sin ninguna proyección de futuro: descualificados, infrarremunerados y muy precarizados.

Por supuesto, el hecho de que el gasto español en protección social sea menor que el de los países del entorno, se puede explicar a partir de una situación histórica heredada del Franquismo, y de la ausencia —por su represión y aniquilación en la Guerra Civil y en la postguerra— de una contraparte sindical y obrera que avale los pactos sociales que en Europa dieron nacimiento al Estado del bienestar. La particular forma del gasto social en España ha estado trabada en efecto por un paternalismo secular y un profundo déficit histórico de

presión política democrática. En buena medida, el Estado de bienestar español es un híbrido entre una débil estructuración institucional de los derechos sociales y una fuerte delegación en las familias de las labores de cuidado más elementales. Como se sabe, los cuidados familiares —de hijos, ancianos o enfermos— han estado siempre en manos de las mujeres, y esto ha seguido siendo así, incluso cuando éstas últimas se han incorporado masivamente al mercado de trabajo asalariado. A diferencia de otros países europeos, el Estado español no ha emprendido nunca en serio una política de intervención sobre este terreno. El último intento, la Ley de Dependencia, se puede considerar más bien tibio.

En términos históricos, esta situación de estrés, o incluso de crisis social subyacente —en forma de crisis de los cuidados— ha sido trasladada a través de las principales líneas de división social a las mujeres de menores recursos. Las clases medias-altas y altas han recurrido tradicionalmente a la «ayuda» de empleadas de hogar («chachas», «sirvientas», «criadas», «amas de cría» o más modernamente «asistentas»). En éste como en tantos otros aspectos, las cargas del cuidado se han desplazado, de forma poco sutil y completamente naturalizada, desde las poblaciones con mayores recursos a aquéllas con menores posibilidades. La novedad durante el ciclo inmobiliario-financiero que marcó la prosperidad española entre 1995 y 2007 proviene, no obstante, del hecho migratorio. De los cerca de cuatro millones trabajadores extranjeros, en su mayoría procedentes del Sur Global, que se incorporaron a la economía española en esos años, casi el 20 % se han dedicado a suplir labores de cuidado que ni el Estado ni las economías domésticas querían o podían cubrir. Actualmente, casi un millón de mujeres migrantes se dedican a realizar labores de cuidado de ancianos, niños y enfermos, así como las tareas domésticas fundamentales de cerca de dos millones de hogares. El resultado es que una parte de la población se ha beneficiado de un trabajo muy mal pagado y políticamente sometido, tanto por las prescripciones legales que impone la Ley de Extranjería (trabajo de sin papeles o con residencias

precarias), como por el propio régimen laboral del empleo doméstico, distinto y ferozmente discriminatorio respecto al régimen laboral convencional.[6]

De todas formas, la falta de desarrollo del Estado de bienestar español no ha sido óbice para que en estos años se multipliquen declaraciones de todo tipo acerca de su crisis. Desde finales de 2007, se acumulan los avisos acerca de la inviabilidad del sistema público de salud, de las pensiones y de la educación pública. Como en otros países, se ha apuntado sobre su excesivo coste, su inviabilidad a futuro y su ineficiencia social. Ante este órdago, han sido pocas las voces que han señalado los déficit del Estado de bienestar español, la escasez de recursos y la necesidad de una reorganización completa de la fiscalidad con el fin de expandir el gasto social.

De forma nada paradójica, el último asalto sobre el Estado de bienestar ha venido de la mano de la crisis de la deuda pública europea. Como hemos comentado más arriba, tras haber gastado varios cientos de miles de millones de euros en rescates bancarios —y en el caso español también en ayudas a promotores inmobiliarios y constructoras—, los primeros síntomas de recuperación de la crisis en los países centrales, y especialmente en Alemania, han dado por finalizado el tiempo de las políticas keynesianas y de la expansión del gasto público. Es la hora de las políticas neoliberales, del ajuste presupuestario y del control del déficit público. Se juega el futuro del Euro, se dice. Se trata de palabras mayores.

El medio por el que se ejerce este control sobre los presupuestos públicos es, no obstante, relativamente novedoso. Y tiene que ver, como no podía ser otra manera, con los intereses

---

6 Quizás sólo con el dinero que se ha empleado en pagar esos servicios de forma privada, se podría haber organizado un servicio colectivo de servicios de cuidado, que habría dado mejores condiciones laborales a las trabajadoras al tiempo que habría permitido tanto mejorar su calidad como hacerlo llegar a muchas más personas. Evidentemente, frente a cualquier reforma social, que hubiera requerido gravar fiscalmente a las rentas más altas, se ha decidido primar la «eficiencia» capitalista del privilegio.

de los agentes financieros en búsqueda desesperada de oportunidades de rentabilidad. Hasta principios de 2010, los Estados europeos afrontaron la crisis financiera con enormes cantidades de dinero público que se repartieron en forma de prestaciones sociales (como el subsidio de paro), estímulos keynesianos (como obra pública o subvenciones al consumo) y, sobre todo, operaciones millonarias en rescates empresariales (que propiamente deberían considerarse como una política de socialización de pérdidas). Este esfuerzo presupuestario se realizó por medio de la colocación de deuda pública en subastas abiertas a las que acudían los grandes intermediarios financieros internacionales. Es preciso recordar que la deuda pública es una inversión financiera muy segura pero muy poco rentable: esto es, parece muy difícil que un Estado deje de pagar, pero a cambio el tipo de interés sobre los bonos de deuda suele ser bajo.

En un principio, buena parte de las masas de liquidez internacional que habían sido expulsadas de unas bolsas en caída libre y de unos mercados inmobiliarios bloqueados, aceptaron de buena gana comprar gran cantidad de deuda pública, tanto de EEUU como de los países europeos. A partir sin embargo, de finales de 2009 y sobre todo de la primavera de 2010, los grandes agentes financieros del planeta han reconocido en la deuda pública europea un interesante y provechoso campo de operaciones. El mecanismo es tan sencillo como atacar la deuda de los países en posiciones más frágiles. Y esto por medio de los constantes informes de las agencias de calificación de riesgos que mostraban cada vez más dudas acerca de la solvencia a futuro de los Estados de estos países, movimientos especulativos en los mercados secundarios de los bonos de deuda —existe un particular mercado financiero en el que se especula con estos «activos»— y, sobre todo, por la continua y constante dejación de responsabilidades por parte de las instituciones europeas. A diferencia, en efecto, de la posición activa de la Reserva Federal estadounidense o del Royal Bank of England que compran deuda pública de sus respectivos Estados para abortar todo movimiento especulativo, el Banco Central Europeo ha dejado hacer a los «mercados»

entendiendo que nada aquí era de su incumbencia y rechazando de plano toda posibilidad de realizar emisiones conjuntas de deuda europea. El resultado ha sido que desde principios de 2010 los tipos de interés de los bonos de deuda de Grecia, Irlanda, Portugal, España e Italia, pero también de Bélgica y Reino Unido, se han disparado, en algunos casos por encima del 10 %. Objetivo cumplido: los beneficios obtenidos a costa de estas subidas han sido espectaculares. De hecho, la crisis de la deuda europea se puede considerar como una inteligente operación encubierta de rescate del sector financiero, a costa, en este caso, de las poblaciones de un buen número de países. Al fin y al cabo, los principales compradores de deuda pública son los propios bancos europeos, y en especial los bancos alemanes.

Pero la crisis de la deuda ha tenido también otro propósito. Se ha convertido en un feroz mecanismo de bloqueo de toda salida a la crisis que pase por medidas de redistribución social, así como de castigo de toda política que se desvíe lo más mínimo de los intereses estratégicos a medio plazo del sector financiero. Cuando se gravan cada vez más los intereses de los bonos de algunos países europeos se grava también el futuro crecimiento económico de los mismos. Una parte creciente de su renta nacional, administrada por el Estado, tendrá sencillamente que dedicarse a pagar los intereses de la deuda. La vigilancia sobre la deuda soberana constituye un instrumento de control sobre el gasto público más eficaz que cualquier medida legislativa. El significado del rescate griego[7] del verano de 2010, del irlandés en otoño

7 El guión del rescate griego puede servir de canon de la actual forma de la crisis: un Estado aquejado de un permanente problema de recaudación debido a la escasa presión que ejerce sobre los ricos, sufre un fuerte ataque especulativo sobre los bonos de deuda pública. Todo ello promovido por la inesperada noticia de que, con la ayuda del gigante financiero norteamericano Goldman Sachs, ha sacado préstamos fuera de balance a fin de falsear las estadísticas de deuda. En pocos días se genera una dinámica de crecimiento desorbitado de la prima de riesgo sobre la deuda griega. Aprovechando el contexto de bajos tipos de interés, los bancos europeos toman dinero prestado del Banco Central Europeo al 1%, para comprar títulos de deuda griega que llegan a alcanzar el 12 %, siempre gracias a las rebajas de calificación de la deuda griega que las principales agencias colocan en la misma categoría que los «bonos basura».

del mismo año, o de un posible rescate portugués es: «El déficit está prohibido, *ergo* los Estados deben asumir severos recortes presupuestarios». Más adelante, veremos también, como la crisis de la deuda ha servido para transmitir las facturas de la crisis económica desde los países centrales, especialmente Alemania, a los países periféricos. Y cómo esta crisis amenaza seriamente la viabilidad de la Unión y todo proyecto futuro de democracia a escala continental.

De todos modos, estos recortes, que todos los países de la Unión han aplicado en distintas oleadas desde la primavera de 2010, han incluido medidas extraordinarias que en otros momentos hubieran sido impensables, como por ejemplo reducir el sueldo de los funcionarios o incluso deshacerse de una parte del empleo público. Por otro lado, si en la mayoría de los países se han declarado subidas de impuestos para compensar el déficit fiscal, éstos se han concentrado en los impuestos sobre el consumo, como el IVA. Pocos han sido los países que se han atrevido a aumentar los impuestos sobre los beneficios empresariales y ninguno las rentas del capital. Como era de prever, los recortes se han concentrado en el gasto social. Siempre con diferencias entre países, se han reducido o incluso esquilmado prestaciones y servicios establecidos desde hacía décadas, al tiempo que se decretaban aumentos de tasas sobre servicios educativos y sanitarios (como las tasas universitarias en Reino Unido y las amenazas de copago en España). No obstante, las presiones se han concentrado

Un proceso similar se repetirá después con las compras de bonos de deuda española, italiana, portuguesa e irlandesa. A los pocos días de desatarse los ataques, el Estado griego entra en bancarrota técnica por falta de liquidez, al mismo tiempo los tenedores de la deuda de ese país obtienen beneficios astronómicos. Hay que recordar que el Banco Central Europeo tiene prohibido comprar deuda soberana a fin de obligar a los países miembros a cumplir la disciplina fiscal del Maastricht. La Unión Europea y el FMI sólo aceptaron instrumentar un fondo de rescate para el Estado griego (valorado en 110.000 millones de euros) a condición de que adoptase políticas drásticas de recorte social. La propia UE calculaba que el programa de austeridad griego iba a suponer una caída del 4 % del PIB del país en 2010 y del 3 % en 2011. Bajo la excusa de «tranquilizar» a los mercados lo que se produce es una legitimación de un particular modelo de extracción de beneficio sobre la deuda pública de los países de la zona Euro. Los paganos: los sistemas sociales y productivos de los países miembros.

en uno de los pocos espacios que todavía se mantiene relativamente indemne en Europa: los sistemas públicos de pensiones.

Al igual que ha ocurrido con el mercado de trabajo, la *intelligentsia* capitalista lleva décadas trabajando en proyectos de reforma de las pensiones. Desde los años noventa, las presiones financieras y los cambios legislativos han conseguido que una parte creciente de las rentas altas y medias de los países europeos compartan las prestaciones públicas de jubilación con sistemas privados basados en el ahorro financiero: los fondos de pensiones. Se trata de un importante nicho de negocio para los intereses financieros que pretenden ampliar la cantidad de ahorro que la población coloca en productos financieros, aunque ello suponga el progresivo desmantelamiento de los sistemas públicos de pensiones. Para reflejar bien la asimetría con la que un gobierno, como el español, opera en relación con los intereses financieros y el interés general de la población, baste decir que la congelación de las pensiones en 2010 supuso un ahorro de 1.500 millones de euros, casi lo mismo que se dejó de cobrar por subvención fiscal a los fondos de pensiones en ese año, y que precisamente es lo único que hace que este producto financiero sea una inversión rentable para las clases medias y altas de este país.

De nuevo para el caso de España, el asalto sobre las pensiones públicas ha tenido su principal argumento en su previsible inviabilidad a medio plazo. Por ejemplo, durante toda la década de 1990, se repitieron los análisis e informes de expertos que anunciaban que la Seguridad Social entraría en una situación de colapso en poco más de una década. La razón: el número de los futuros trabajadores no sería suficiente como para pagar las pensiones de un número siempre creciente de jubilados. Durante la década de 2000 estas previsiones, como pasa tantas y tantas veces con las afiladas previsiones de los economistas, se vieron radicalmente desmentidas por la mayor expansión del empleo de la historia española:

los nuevos trabajadores migrantes consiguieron que la Seguridad Social obtuviera abultados superávit, que incluso se han mantenido en estos años de crisis.

Como no podía ser de otra manera, el nuevo cambio de coyuntura económica ha vuelto a disparar las presiones sobre el sistema público de pensiones. El argumento es el mismo que antes, pero ahora se ve extraordinariamente reforzado por la necesidad de dar «confianza a los mercados». O dicho de otro modo, es preciso que la economía española sea perfectamente fiable y que el Estado sea capaz de garantizar los pagos de su deuda pública a largo plazo. En caso contrario, los tipos de interés seguirán subiendo y la deuda pesará como una pesada losa para la futura recuperación española. Por supuesto, nada se dijo del hecho de que los mercados sean en realidad un puñado de agentes financieros internacionales relativamente pequeño o que esta situación podría tener un final inmediato con un solo amago de compra de la deuda española por parte del Banco Central Europeo.

La premisa de este tipo de políticas es siempre que el capital en dinero y las rentas financieras, que producen sus movimientos, son incuestionables. Si para garantizar su rentabilidad es preciso arruinar poblaciones enteras, se arruinan. Y si para calmar sus «miedos» es necesario recortar las prestaciones sociales de buena parte de los países europeos, que así sea. Para la población con residencia en España esto ha supuesto una nueva reforma laboral, ya analizada, y un proyecto de reforma del sistema de pensiones que prevé aumentar el número de años cotizados de 30 a 38,5, si se quiere recibir la prestación máxima, y la prolongación de la edad de jubilación de 65 a 67 años. Por supuesto, si la crisis de la deuda continúa avanzado 2011 y finalmente el gobierno español requiere de fondos europeos para saldar su deuda, seguramente veremos toda una nueva secuencia de programas de ajuste y recortes sociales.

Hasta ahora hemos visto cómo los argumentos esgrimidos para justificar los duros ajustes económicos, en los que se han empeñado tanto el gobierno español como la Unión Europea,

sólo parecen obedecer a una lógica de recuperación del beneficio de los agentes capitalistas. Ni las reformas del mercado de trabajo, ni la de las pensiones, ni los severos ajustes presupuestarios parecen realmente eficaces como medios de recuperación económica, incluso dentro de los parámetros de un capitalismo productivo. El precio a pagar es una creciente pérdida de autonomía de las poblaciones respecto a las dinámicas que aquí se han englobado bajo el término «financiarización». Queda por ver si la última promesa que subyace a todos estos argumentos, la pronta recuperación económica, es también un espejismo que puede impedirnos analizar la coyuntura tal y como se promete: en forma de un largo y prolongado estancamiento.

Quinta: «La crisis acabará. Volveremos a crecer»

Una fe casi ciega en los mecanismos automáticos de recuperación económica se ha apoderado de las cabezas de casi todos nosotros. Lo normal es el crecimiento; lo anormal, los periodos de crisis. La vuelta a la normalidad será, por lo tanto, nuestro futuro más o menos inmediato: la economía volverá a crecer, se generará empleo y se recuperarán los niveles de consumo.

Desde una perspectiva histórica, la salida a las grandes crisis, y ésta desde luego lo es, no ha tenido, sin embargo, nada de normal. El final de la crisis de 1929 pasó en EEUU por un vasto experimento de reformismo social y económico *(el New Deal)* que sólo tras muchos tropiezos pudo salvar una situación que, según parámetros actuales, casi podríamos llamar de guerra civil. En Europa, la crisis de 1929 no se superó propiamente hasta casi 20 años después, incluida una guerra devastadora que dejó entre 35 y 55 millones de muertos sólo en el viejo continente, o si se quiere entre el 6 y el 10 % de la población europea.

Desconocemos todavía la profundidad histórica de la actual crisis. Seguramente manifieste problemas estructurales del capitalismo global que tienen que ver con lo que los clásicos

llamarían la «realización» o la valorización del capital por medio de la circulación económica convencional a través de inversiones productivas. La llamada globalización financiera puede ser, como hemos intentado explicar, la gran estrategia del bloque capitalista occidental a fin de reconstruir el beneficio por vías no convencionales. Probablemente, la crisis manifieste también el desplazamiento del eje de vertebración económica del planeta de Occidente a Oriente, del bloque europeo-estadounidense a los gigantes emergentes del continente asiático, China e India. Las únicas regiones con índices de crecimiento altos y sostenidos en los últimos 20 ó 30 años se encuentran, en efecto, en el sur y este de Asia. En este mismo orden de cosas, las facturas de la crisis financiera internacional parece que se están acusando sobre todo en Europa, donde la incapacidad para articular políticas económicas concertadas, la ausencia de una voluntad real de gravar y controlar la circulación financiera y el conflicto de intereses entre los distintos países parecen condenar al continente a una deriva hacia la decadencia y la aniquilación de lo que ha sido su propia anomalía civilizatoria en tiempos recientes: un cierto grado de cohesión social facilitado por el Estado de bienestar. Si a este cóctel se añaden los primeros síntomas de una crisis ambiental que ya no se puede ocultar, y que se manifiesta tanto en el progresivo agotamiento de algunos recursos energéticos (petróleo y gas natural) como en la aniquilación de ecosistemas regionales enteros y el cambio climático global, el horizonte económico, pero también social y político, puede adquirir tintes más bien sombríos. Algunos teóricos hablan propiamente de una nueva era de caos sistémico en la que las salidas históricas parecen bastante abiertas, pero de la que no se excluye una fuerte involución social, e incluso episodios bélicos más o menos agudos. En un escenario tan complejo hablar de vuelta a la normalidad no sólo peca de optimismo sino de una completa ingenuidad.

¿Cómo se traduce este escenario a nuestra realidad local, a un país relativamente modesto en el concierto internacional, aunque relativamente importante en el marco de la Unión Europea?

En España, la mentalidad asociada al progreso es aún más sólida y extravagante que en el resto de los países europeos. Al fin y al cabo, el crecimiento relativo español ha sido mucho más rápido, que el de cualquier otro de los grandes países europeos en los últimos 50 años. Que la crisis actual inaugure una época de estancamiento económico indefinido parece a casi todos impensable. Se trata de la misma ansiedad que quiere ver brotes verdes y síntomas de recuperación en casi cualquier cambio económico. Este tipo de «propensión psicológica» quizás contribuya a explicar, aunque sólo en parte, que todavía en 2007 fueran pocos los que creyesen que el precio de la vivienda pudiese retroceder. Y sin embargo así ocurrió y es probable que todavía en 2011 no haya tocado fondo.

Más allá, no obstante, de esta particular propensión subjetiva a la idea de progreso, basta echar una mirada a nuestro entorno para ver que el estancamiento ha sido la tónica dominante de la mayor parte de los países cercanos, algunos de ellos considerados modelos sociales y económicos para buen número de instituciones españolas. Entre 1995 y 2009, el crecimiento de la economía alemana apenas superó el 1 % anual, la japonesa casi no alcanzó al 0,5 %, y la cercana Italia tampoco llegó al 1 %. En esos 15 años, que incluyen los malos resultados de 2007-2008, la economía española creció al 3,2 %, más incluso que la «exitosa» economía estadounidense que lo hizo al 2,5 %. En definitiva, lo que constituye una anomalía dentro de las grandes economías occidentales es, en realidad, el crecimiento español.[8] ¿Por qué entonces la economía española habría de evitar caer en los próximos 15 años en una situación de estancamiento parecida a la de Italia o Japón en los quince anteriores?

8 Francia no alcanzó el 2 % y Reino Unido el 2,3 %. Incluso en los problemáticos años setenta todas las economías crecieron más que en los felices 2000: Japón a más del 4 % al igual que España, EEUU al 3,2, Alemania al 2,8, Italia a más del 3,5. Si se comparase con la década de 1960, los crecimientos serían sencillamente ridículos: Japón creció en esos años a más del 10 %, España a cerca del 8 %, Italia al 6 %, Francia a cerca del 5 % y EEUU a más del 4 %. Fuente: FMI.

Las posibles respuestas se encuentran en lo que ha sido la posición española en los grandes ejes financieros y productivos que vertebran la economía global. Básicamente, en las últimas dos décadas, se han establecido dos grandes modelos de crecimiento. Uno es el propio de los países emergentes y está basado en el desarrollo de poderosos aparatos industriales que les han permitido acaparar una parte creciente de la producción mundial. En este caso, la demanda económica que estimula la inversión y la producción no se produce tanto dentro del país como por medio de la venta masiva en el extranjero (exportación). Éste es el caso de China, y también de India y toda una colección más o menos larga de países asiáticos (como Corea, Taiwan, y más recientemente Indonesia, Filipinas, Vietnam, etc.), además de algunos otros estados como Brasil. De forma paulatina, en estos países se han ido concentrado las funciones de producción y ensamblaje de las largas cadenas productivas globalizadas. Son los nuevos talleres del planeta, y están haciéndose con la producción ya no sólo de líneas de producción de gama baja y media, sino también de alta tecnología.

Por otro lado, un conjunto de países, en su mayoría economías «maduras», han desarrollado un modelo de crecimiento bastante distinto. Estos países han crecido sobre la base de su capacidad para controlar grandes flujos financieros planetarios y estimular burbujas patrimoniales como la que se ha descrito para España entre 1995 y 2007. Aquí habría que incluir, en primer lugar, a EEUU, que gracias al poder de señoreaje del dólar como moneda de referencia mundial, la centralidad global de sus mercados financieros y la concentración en su territorio de funciones de mando sobre la economía mundial —como las sedes de las mayores multinacionales del planeta— ha podido comprar una enorme cantidad de bienes del resto del mundo, sin preocuparse de cómo pagarlos. Sencillamente el dinero que utilizaba para pagar sus exportaciones ha vuelto de nuevo a su economía a través de la inversión en sus mercados financieros y la compra de bonos de deuda americanos.

Además de EEUU, dentro de este grupo se deberían incluir un buen número de países europeos como Reino Unido, Irlanda y también España. Estos países han experimentado igualmente importantes déficit en sus balanzas comerciales, esto es, han comprado mucho más que lo que vendían al resto del mundo. Antes de la crisis, estos déficit se podían solventar básicamente por dos razones: primero porque al estar incluidos dentro de una zona de moneda única (como es el caso del Euro para Irlanda o España) se cortocircuitaban los mecanismos de transmisión automática del déficit exterior sobre el tipo de cambio monetario; y segundo, y esto es lo más importante, porque han desarrollado ciertas formas de especialización financiera que los han convertido en algunos de los lugares más atractivos y rentables del mundo para determinado tipo de inversiones. En el caso de los tres países señalados, esa especialización ha venido de la mano de la enorme fuerza del ciclo inmobiliario, y también de la fortaleza del reciclaje de ciertos flujos financieros internacionales a través de la Bolsa de Londres y en menor medida de la de Madrid. Por señalar sólo el caso español, entre 2004 y 2007 entraron anualmente inversiones por valor de casi el 1 % de su PIB sobre activos inmobiliarios como suelo o segundas residencias —en la economía irlandesa las inversiones fueron aun mayores en términos relativos.

La estrategia financiera de crecimiento de lo que podríamos llamar el polo deficitario de la economía mundial incluye, de otro lado, una fuerte movilización del consumo interno por medio de la expansión del crédito y de la riqueza nominal de las familias que se genera en el interior de las propias burbujas patrimoniales. En definitiva, dentro de este bloque —en el que también se pueden incluir todos los países de Europa del Este asociados a la UE— el crecimiento se produce por medio de un incremento de la demanda interna, construida sobre bases financieras (las burbujas patrimoniales), también de una enorme capacidad para captar el ahorro y la liquidez que acumulan las economías exportadoras.

Esquemáticamente, el nuevo eje de división del trabajo de la economía mundial se reparte entre estos dos bloques: el polo excedentario, los nuevos talleres del mundo ubicados principalmente en Asia y que gracias a sus superávit comerciales han acumulado una gran cantidad de divisas (ahorro) a nivel internacional; y el polo deficitario, o las grandes plazas de intermediación e inversión financiera, representado primariamente por EEUU y algunos países europeos. Baste recordar que actualmente el circuito principal que construye los mecanismos simbióticos de la economía mundial se produce entre EEUU y China: el primero compra productos chinos, mientras que el segundo los produce, pero también los subvenciona reinvirtiendo buena parte de sus ganancias en los distintos mercados financieros estadounidenses.

Con la excepción de los países exportadores de petróleo o de recursos naturales clave, a los que habría que situar funcionalmente en el polo excedentario de la economía global, todas aquellas economías que no han sabido adaptarse a uno de estos dos modelos, sencillamente, o no han crecido o lo han hecho de una manera renqueante. La mayoría de las economías del sur (África, Asia Central, y parte de Latinoamérica) viven estranguladas por las cadenas de la deuda externa y una escasa capitalización que tiene sus razones en décadas de expolio y guerra. Estas economías siguen teniendo una relación de dependencia de carácter neocolonial respecto de los países del Norte, y ahora también de algunas potencias emergentes. Igualmente, muchas viejas potencias del Norte, que no han sabido o podido desarrollar estrategias consistentes de crecimiento basadas en posiciones financieras han caído asimismo en una situación de relativo estancamiento económico. Éste es el caso de economías maduras como por ejemplo Italia o Japón.

La única excepción a la identificación de las economías occidentales con el polo deficitario del planeta, y que parece a todas luces poco consistente a medio plazo, es la de Alemania, significada por el notable crecimiento de sus exportaciones durante la década de 2000. Convertida en la segunda

economía exportadora después de China, el crecimiento de la economía alemana y sobre todo su rápida recuperación de la crisis ya a finales de 2009 se pueda explicar a partir de los mismos parámetros que explican la simbiosis de China y EEUU, pero en este caso con el polo deficitario de la Unión Europea, esto es: Reino Unido, España, Grecia, Irlanda y el resto de los países periféricos del sur y este del continente.

Como se ha tratado de explicar, la gran depresión del siglo XXI se ha desencadenado por la enorme debilidad a medio plazo de los mecanismos de crecimiento basados en las estrategias financieras del polo deficitario de la economía global. Comenzó con el agotamiento de las burbujas patrimoniales de EEUU y los países anglosajones, y siguió con la quiebra de los circuitos de financiación y obtención de rentabilidad financiera que habían construido la bonanza económica de los años anteriores. La crisis desató así dos grandes cadenas de consecuencias que todavía distan de haber encontrado un equilibrio. Por un lado, despegó grandes masas de capital financiero de sus nichos de rentabilidad en los circuitos inmobiliarios y financieros de los países occidentales. La búsqueda desesperada de una colocación rentable por parte de estos capitales, explica el reforzamiento de sus posiciones especulativas a corto plazo —por ejemplo, en los mercados de futuros del petróleo y de las materias primas, o también sobre los bonos de deuda pública de los países europeos, con todos los efectos ya considerados en términos de empobrecimiento de países enteros y de destrucción del Estado del bienestar. Por otra parte, la crisis desató una enorme presión sobre las economías de todo el planeta por hacerse con una parte creciente de las exportaciones internacionales. La caída de la demanda doméstica, que ya no se alimentaba del «exceso de gasto» de unas familias repentinamente empobrecidas y altamente endeudadas, se ha tratado de suplir por medio de la demanda externa vía exportación. Esto explica buena parte de los principales conflictos internacionales centrados en los tipos de cambio de las monedas. En gran medida, los países o bloques regionales que resulten ganadores del combate entre monedas

serán capaces de obtener ventajas comparativas coyunturales que acelerarán momentáneamente los soportes del crecimiento, siempre dentro de un marco de «juego de suma cero» en el que las ganancias de unos serán las perdidas de otros.

Dentro de este contexto, las ventajas y las oportunidades de la economía española parecen bastante limitadas. La propaganda institucional insiste en un necesario y saludable cambio del modelo productivo. Se trataría de abandonar la economía del ladrillo y de desarrollar «ventajas competitivas» en sectores como las biotecnologías, la ingeniería civil, las energías renovables, las industrias culturales, etc. Según los dictados de esta apuesta, España se debería incorporar a la carrera internacional por medio de la exportación de productos de alta tecnología y valor añadido: una suerte de Alemania o Corea emergente cuyo crecimiento se basaría en la reindustrialización del país y el despegue de los nuevos sectores tecnológicos. La debilidad de esta hipótesis, que ni siquiera resulta creíble a las propias elites empresariales españolas, se encuentra en la especialización de la economía española en sectores de bienes no transables (que no se pueden exportar) como la construcción y los servicios de consumo. En este terreno la productividad (lo que se produce por unidad de trabajo o capital) es un problema de segundo orden: el país lleva décadas perdiendo posiciones en los rankings de competitividad industrial. ¿Qué tipo de milagro sería necesario para convertir a España en una economía de exportación y para que desarrollase un poderoso músculo productivo en líneas industriales de alta tecnología?

En realidad, la estrategia política de salida de la crisis apuesta por un reescalamiento de los instrumentos que permitieron el desarrollo de las burbujas financieras y del keynesianismo financiero-inmobiliario. Muchas de las actuaciones que ha diseñado el gobierno en estos tres últimos años se dirigen a este objetivo. Así se ha tratado de mantener a toda costa el precio de la vivienda por medio de un complejo entramado de medidas que van desde la Ley de Suelo de 2007, hasta la

permisividad del Banco de España para que los bancos cuadren sus balances contables con unos precios, absolutamente inflados, de las viviendas que han acabado en sus manos.[9] Con igual generosidad, el gobierno ha subvencionado al entramado empresarial constructor-inmobiliario a fin de mantener relativamente intacta la máquina financiero-inmobiliaria en un futuro inmediato. Ha animado también nuevas formas de financiarización de las economías domésticas a través del desarrollo de sofisticadas ingenierías financieras como las llamadas hipotecas inversas,[10] o la puesta en marcha de distintas formulas de apoyo público a la titulización de hipotecas, así como nuevas rondas de endeudamiento ligadas a la formación universitaria de postgrado (las llamadas becas-préstamo del Plan Bolonia) y más ventajas fiscales a los fondos de pensiones.

Este conjunto de medidas son hasta la fecha la gran apuesta de salida de la crisis económica para España. El problema al que se enfrenta la insistencia en los mecanismos de crecimiento basados en la revalorización patrimonial y la expansión inmobiliaria es que no dependen exclusivamente de la situación doméstica. El gran ciclo de 1995-2007 se desarrolló al amparo de la construcción del Euro, una situación de bajos tipos de interés dictada por Europa, la entrada de gran cantidad de capitales extranjeros a su mercado inmobiliario, la concurrencia paralela de burbujas inmobiliarias en EEUU y otros países, y otra buena cantidad de factores sobre las que ni el gobierno ni la clase empresarial española tienen ningún control. Esta última ha entendido bien que por el momento no hay perspectivas para un relanzamiento económico similar

9 El Banco de España ha permitido que las instituciones financieras provisionaran sus balances contables con hasta un 80 % del valor nominal de los activos inmobiliarios en su posesión. Lógicamente bancos y cajas de ahorro se han convertido en los primeros interesados en bloquear la caída de los precios de la vivienda.

10 La hipoteca inversa es una figura financiera en la que el valor de mercado de una vivienda se transforma en una renta mensual mediante una compra aplazada por parte de una entidad financiera. Es una de las muchas variantes financieras que intentan convertir los valores de la vivienda en renta financiera, y está especialmente dirigida a la población jubilada, siempre en la perspectiva de unas pensiones estancadas.

al de los años previos. De forma consecuente, como luego veremos, ha apostado todas sus fuerzas a controlar y saquear los presupuestos del Estado, las Comunidades Autónomas y los Ayuntamientos.

De todos modos, en un escenario de estancamiento económico y de progresiva depredación del gasto público por los agentes financieros globales y las corporaciones españolas, la cuestión capital puede no encontrarse dentro de los parámetros de la machacona insistencia en el crecimiento económico. El relanzamiento de otra burbuja patrimonial o de cualquier otra estrategia de ingeniería financiera no parece probable. Sin embargo, la economía española es tres veces más rica que hace 40 años y la renta per cápita del país es más del doble. Al mismo tiempo, son muchísimos los elementos de riqueza social que se pueden ver amenazados por nuevos episodios de financiarización y de estímulo «atípico» del crecimiento. ¿No se trataría simplemente de romper con el fetiche del crecimiento del Producto Interior Bruto? ¿De establecer mecanismos de redistribución de la riqueza? ¿De potenciar la autonomía social frente a las lógicas de crecimiento a toda costa y de un capitalismo financiero que ya no es capaz de generar riqueza? De momento al menos, la clausura de toda oportunidad para el reformismo y la pobre imaginación de la crítica nos devuelven a un paisaje social caracterizado por la presión sobre los sectores más vulnerables, la destrucción de toda autonomía social respecto de las lógicas de la financiarización y, lo que es peor, una clara y nítida pendiente de involución política.

II. Cuando se dice crisis se deberia decir...

Si la explicación de la crisis es propiamente política; si detrás de las «necesidades» de la economía sólo hay una reconstrucción de los beneficios de las grandes empresas y de los agentes financieros; si el propio modelo de «desarrollo» económico está cada vez más orientado a la extracción de renta financiera; si el Estado se ha convertido en el guardián de los intereses financieros y corporativos antes que en el garante del bienestar de la población, entonces ¿de qué demonios estamos hablando cuando decimos crisis? Existe obviamente una crisis económica, en el sentido de que los débiles equilibrios entre financiarización y consumo, crecimiento y crédito, ciclo inmobiliario y crecimiento económico llegaron en 2007 a un punto definitivo de desgaste que acabó en el desmoronamiento de las principales magnitudes económicas. Se puede decir también crisis en el sentido de que seguramente ya no será posible una vuelta a las formas de crecimiento económico de los años previos, o incluso en algunos casos como el español, no haya crecimiento de ningún tipo. Pero la pregunta fundamental es casi de Perogrullo ¿por qué esto debería ser un problema? ¿No son acaso estas sociedades mucho más ricas de lo que lo hayan sido nunca antes, como para que la situación actual no pase por la miseria, el estrés y el empobrecimiento de una parte importante de la población? Evidentemente si nos resistimos a esta obviedad es porque cualquier medida de reparto de la riqueza que altere, aunque sean mínimamente, su actual distribución bajo la regulación de las finanzas se considera poco menos que una llamada a los eternales del abismo de todas las miserias futuras. Hasta ese punto se ha naturalizado la gramática propia de la economía dominante.

Lo que se explica a continuación es precisamente de que forma la crisis económica se convierte en un problema para la inmensa mayoría. Y cómo este problema arranca siempre de convertir una situación de exceso, abundancia y una riqueza inimaginable en cualquier otra época histórica en precariedad, escasez y miedo. La crisis económica es un problema precisamente porque la riqueza y los recursos —como la renta a través del empleo o las prestaciones sociales— se han vuelto inexplicablemente escasos, obligando a los grupos y clases sociales a competir por ellos. Obviamente, recursos y riqueza seguirán siendo escasos siempre que se siga justificando su acaparamiento por una minoría social más o menos pequeña.

El fin del espejismo de la clase media

Durante la larga década que se extiende de mediados de los años noventa hasta finales de los dosmil, las poblaciones occidentales, pero especialmente la población española, disfrutó de un placentero sueño de «prosperidad». Quizás no universal, quizás no para todos, siempre amenazado por la precariedad y una lenta degradación del *welfare*, pero un sueño que parecía muy real en cualquier caso. El efecto riqueza y el espectacular incremento del consumo doméstico funcionó, en efecto, porque el crecimiento de los precios de la vivienda benefició a una parte importante de la población.

Tal y como se ha explicado, entre 1997 y 2007, el precio de la vivienda se multiplicó por 2,9. En el mismo periodo se construyeron más de siete millones de viviendas, muchas de ellas segundas residencias. De forma congruente, la riqueza patrimonial de las familias creció en más de tres veces. Pero al mismo tiempo que el precio de la vivienda hacía crecer, burbujeante, la riqueza aparente de buena parte de la población, el crédito se disparó y con él la exposición a la deuda. Por supuesto, en este proceso, una parte no pequeña

de la población se vio expulsada de un mercado inmobiliario en el que los costes de acceso (la compra de la primera vivienda) no paraban de crecer. Pero incluso para las rentas más modestas, la contratación de una hipoteca que podía superar más del 50 % de su salario era una opción racional: en tres o cuatro años el precio de la vivienda podía duplicar su valor, y lo que es mejor podía servir para acceder a toda clase de nuevos créditos —al consumo o incluso a la compra de nuevas viviendas. Sólo así se explica que en esos años, el número de hogares con vivienda en propiedad ganase cerca de 10 puntos porcentuales, y que una parte importante de las familias migrantes y de los más jóvenes, sometidos a los empleos más precarios y peor remunerados, accediese a la vivienda vía crédito hipotecario. En 2007, justo antes de que empezara la cadena de desahucios, hasta un 87 % de los hogares tenía una vivienda en propiedad. Dicho de una forma sucinta, el crecimiento sostenido del precio de la vivienda sirvió para construir la clave de la bóveda financiera que sostuvo todo el ciclo económico.

La revalorización del patrimonio de las familias tuvo, no obstante, otra función, si se quiere más profunda e insidiosa en términos sociales. La escalada de revalorizaciones y de compraventa de viviendas permitió sostener una poderosa ficción que sólo con la crisis se ha desvanecido con total crueldad; se trata de la idea prácticamente incontestada, en el orden de los consensos mayoritarios, de que nuestra sociedad es una sociedad de clases medias. Evidentemente si atendemos a la estructura salarial hay que decir que el mileurismo (o situaciones peores) es la realidad cotidiana de casi el 60 % de los asalariados, que más de un 30 % de los asalariados tiene contratos temporales, que sólo el 30 % de los trabajadores goza de posiciones laborales típicas de clase media —por ejemplo técnicos, profesionales, pequeños empleadores— y que el otro 70 % esta formado por trabajadores subordinados —lo que en otros tiempo se llamarían obreros de la industria y los servicios—, que el peso del pago de la hipoteca o de los gastos ligados a la vivienda supone más del 30 % de los

ingresos para un 50 % de la población, etc. Y sin embargo, la categoría social con la que se autodefine, todavía hoy, la mayor parte de la población es la de «clase media».

Podemos también pensar, claro está, que esta declaración de intenciones —«yo soy clase media»— obedece a un deseo de inclusión y de pertenencia social que intenta ocultar, con todo el recato propio de la sociedad «respetable», posiciones de fuerte precariedad y explotación. Y en cierta medida así es. Esta declaración de intenciones sería, no obstante, prácticamente inviable sin la amplia generalización de la vivienda en propiedad. La vivienda en propiedad es un depósito de valor de la riqueza familiar que se puede amortizar en épocas de penuria (como la vejez), transmitir a los hijos y que permite garantizar cierta viabilidad a los proyectos familiares. El techo en propiedad es de hecho sinónimo de «desproletarización». Y ésta ha sido una de las consignas que han orientado las políticas de alojamiento desde que el primer ministro de Vivienda de la dictadura franquista declarase su intención de crear «un país de propietarios, no de proletarios». La vivienda en propiedad tiene, por lo tanto, funciones sociales mucho más sutiles que la conectan con una cierta capacidad de inclusión social y de autorrepresentación como parte de las clases medias.

Dentro de este campo de funciones económicas y sociales, el último ciclo inmobiliario ha encontrado un terreno abonado para hacer crecer una específica forma de capitalismo popular, que también podríamos dar el nombre de *sociedad de propietarios*. En la medida en que, buena parte de la población había adquirido ya al menos una vivienda y de que el crecimiento sostenido de los precios de la misma repercutía en el crecimiento del valor nominal de la riqueza personal, no puede sorprender que el consenso político y social en torno al modelo inmobiliario fuese tan cerrado e impermeable. Esto bastaría para explicar que la contestación social al régimen de crecimiento fuera tan escasa, más allá de unos pocos sectores juveniles de las grandes ciudades —precisamente los que

habían sido excluidos de una forma más fuerte del mercado— que entre 2004 y 2007 se manifestaron con consignas como «V de vivienda».

Desde la perspectiva de los efectos buscados por esta sofisticada ingeniería financiera, la irrupción de la crisis ha puesto en cuestión, no sólo las bases de un determinado modelo económico, sino la propia imagen que la sociedad tiene sobre sí misma. La crisis arrastra consigo toda una formación social: los deseos, ficciones y autorrepresentaciones que se condensaban en el marco inclusivo de las clases medias y la *sociedad de propietarios*. Dicho a las claras, la crisis ha puesto a cada uno en su lugar; ha discriminado a aquéllos que forman parte por derecho propio a la *sociedad de propietarios*, de aquéllos que o bien son unos intrusos o bien simples visitantes con un estatuto temporal.

La crisis ha mostrado también que a medio plazo sólo una parte de la población puede convertir el crecimiento de los precios de la vivienda en rentas directas a través de la amortización de inversiones —venta de viviendas o suelo. Para estos últimos, la vivienda toma el valor de una pura inversión, que se puede comprar y vender, especialmente cuando se tienen en propiedad dos o más unidades. Para la mayor parte de la población, en cambio, la contratación de hipotecas sólo ha supuesto la oportunidad de comprar la vivienda principal o cambiar de casa. Aunque el crecimiento de los precios inmobiliarios fuese espectacular, y esto permitiese conseguir nuevos créditos, la importancia última de la vivienda radicaba en su valor de uso. Por eso, se puede decir que en términos sociales una parte de la población se insertó en el ciclo inmobiliario desde el lado de la inversión (y de la renta financiero-inmobiliaria) y otra, mucho mayor, desde el lado de la necesidad (y la deuda).

Arruinado, pues, el misterio de una clase media que no tenía más apoyo que la bonanza financiero-inmobiliaria, lo que queda, como un residuo insoslayable, es el proceso de

polarización y dualización social que se lleva arrastrando desde hace más de tres décadas. Peor aún, la crisis no sólo revela estas tendencias, largamente larvadas, sino que también las profundiza. La ambivalencia de la financiarización reside precisamente aquí: si por un tiempo sirvió para aumentar los niveles de consumo sin aumentar los salarios, también multiplicó los riesgos de una parte mayor de la población que observaba cómo se iba fragilizando su posición laboral ya sea por la amenaza, ya por la realidad, del paro, al tiempo que la deuda dejaba de poder financiarse con el crecimiento de los precios de la vivienda. Lo que se produjo a partir de 2007, justo en el momento en el que la curva de los precios inmobiliarios se invertía, a la vez que se restringía el crédito, es la inversión del efecto riqueza en su contrario. Lo que queda por determinar es a quién ha afectado de un modo más severo este «efecto pobreza», o dicho de otro modo quiénes son los verdaderos paganos de la crisis.

Ya se ha comentado: una parte muy importante de la población, la gran mayoría, ha tenido que asumir niveles de endeudamiento por encima de todo umbral razonable de riesgo, ya fuere para poder acceder a la compra de la primera vivienda, ya para permutar su antigua vivienda por otra. El peso de la deuda ha marcado una curva creciente sobre la renta disponible de las familias, hasta el punto de pasar del 50 % del valor de la renta en 1995, a más del 140 % en 2008. Sin embargo, esta exposición a la deuda es muy desigual según las capas sociales. Para una parte de la población, la deuda no es muy significativa en proporción a sus ingresos anuales (por ejemplo en forma de salarios) o simplemente su patrimonio es lo suficientemente grande como para que la deuda no represente un problema. Sin embargo, para los sectores que asumieron deudas muy elevadas en proporción a su renta disponible, o para aquéllos que compraron muy «tarde» —en los últimos años del ciclo, como muchos jóvenes y también muchos migrantes—, y por lo tanto muy caro, la situación es radicalmente distinta. Para estos sectores, el colapso del mercado inmobiliario supone que el valor de su vivienda o sus propiedades ya

no puede sustentar el valor de su deuda. En muchos casos, la crisis implica que lo que se debe al banco es muy superior al precio por el que se puede vender la propia vivienda, siempre en el caso de que ésta pueda encontrar comprador. Los estudios disponibles (fundamentalmente la Encuesta Financiera de las Familias del Banco de España[11]) señalan que este tipo de situaciones en las que la deuda se convierte en algo prácticamente impagable con los ingresos disponibles, o en los que su valor es mayor que el de las propiedades familiares, son muchísimo más frecuentes entre las familias de bajos ingresos y los hogares cuyos miembros son jóvenes o de origen extranjero —precisamente los que compraron más tarde. La alta exposición a la deuda es así el primer factor discriminante del diferente impacto de la crisis según sectores sociales.

El segundo es el paro, o las diferencias sociales en lo que se refiere al riesgo de pérdida de empleo. Tal y como hemos señalado, en nuestro sistema económico, la única fuente legítima de acceso al ingreso, al menos para aquéllos que no tienen capacidad de acumular, controlar o gestionar una masa de capital suficiente, es el trabajo remunerado. Pero el paro tampoco afecta por igual a todos los sectores sociales. Mientras la tasa de paro de los varones con estudios superiores pasó entre 2007 y 2010 de un 4-5 % a un 9-10 %, la de los trabajadores sin estudios remontó de poco más del 20 % a más del 40 %, la de los jóvenes de 16 a 19 años remontó hasta el 60 %, la de los jóvenes de entre 20 y 29 años alcanzó cifras en torno al 35 %, al igual que la de los extranjeros no europeos. De los cuatro millones y medio de parados que había a principios de 2011, cerca del 60 % eran trabajadores con titulaciones de educación secundaria obligatoria o inferiores, más de la mitad tenía menos de 35 años y el 25 % era de nacionalidad extranjera, cuando éstos apenas suponían el 16 % de la población activa. Por contra, los trabajadores en paro con estudios superiores no alcanzaban el 15 % del total de desempleados (EPA, www.ine.es).

---

11 Banco de España, *Encuesta Financiera de las Familias*, 2002, 2005 y 2008.

Como se ve, el paro se concentra prácticamente en los mismos sectores que presentan una mayor exposición a la deuda. Cuando estos dos factores se combinan o coinciden en los integrantes de un mismo hogar el resultado probable es el desahucio. Durante 2009 y 2010 se produjeron más de 200.000 desahucios, y se prevé una cifra superior para los años 2011 y 2012. El desahucio en España supone no sólo la pérdida de la vivienda a manos del banco que concedió la hipoteca. Una legislación draconiana impide que las entidades de crédito se den por «satisfechas» con la expropiación del principal (la vivienda) y les permite subastar los bienes incautados (normalmente por el 50-70 % de su valor), al tiempo que el acreedor queda a cargo de las costas judiciales y del pago de la diferencia (más los intereses) entre lo que debía al banco y lo que recuperó con la subasta. El desahucio significa pues tanto la ruina como la prolongación de una situación de endeudamiento, a veces de por vida. La práctica corriente de incluir clausulas abusivas en los contratos hipotecarios, como los avales de viviendas de terceros, han empezado a generar desalojos en cascada y auguran que lo peor está todavía por venir.[12]

Frente a la desigual exposición al paro y al endeudamiento, se podría pensar que el gobierno y los poderes públicos deberían actuar como un mecanismo de garantía social de los sectores más frágiles. Pero antes al contrario, apenas se puede decir que la administración, en cualquiera de sus niveles, haya incluido este objetivo entre sus prioridades. Ya hemos visto cómo desde principios de 2010, ésta se ha plegado cada vez más a las exigencias de los tenedores de deuda pública. Y quizás no haga falta insistir, otra vez, en que las dos reformas más importantes planteadas en el último año —el mercado de trabajo y las pensiones— afectan fundamentalmente a los más débiles. Sólo queda por ver si las principales partidas de lo que compone el Estado de bienestar tienen visos de aguantar, de una forma más o menos viable, la primera gran crisis del siglo XXI.

12 Véase Plataforma de Afectados por la Hipoteca: http://afectadosporlahipoteca.wordpress.com.

Los derechos sociales en situación terminal

En epígrafes anteriores se explicó de qué forma la crisis ha abierto una increíble ventana de oportunidad para un nuevo giro de tuerca neoliberal. El asalto financiero a la deuda pública de los Estados de la «Europa periférica» ha sido seguido de recortes presupuestarios, contracción del gasto social, reducción de sueldos en el sector público y reformas aminorativas de los sistemas públicos de pensiones. Que este ataque haya sido permitido, cuando no directamente inducido, por los gobiernos de los países centrales de la Unión y por el Banco Central Europeo, nos muestra de nuevo hasta qué punto la crisis se dirige de acuerdo con decisiones e intereses políticos y no a partir de los principios de una ciencia neutra, limpia y aséptica.

De todos modos, estaríamos realmente muy lejos de entender lo que ocurre si sólo atendiésemos a la escala europea. En realidad, la erosión del gasto público, y especialmente de las partidas sociales, se produce a todos los niveles. De facto, aquello que podríamos considerar de mayor gravedad, por sus efectos a largo plazo, podría estarse produciendo en las escalas territoriales menores. Y es aquí donde se apunta lo que podríamos reconocer como una suerte de desmantelamiento por abajo del Estado del bienestar.

En el caso español, como se sabe, la mayor parte de las políticas sociales son competencia de Comunidades Autónomas y Ayuntamientos. Las administraciones autonómicas y locales concentran el grueso del gasto en educación, salud, servicios sociales, familia y protección contra la pobreza y la exclusión. Los recursos que disponen para hacer frente a estas políticas, si bien proceden en buena medida de las transferencias del Estado, tienen también un importante pilar en lo que ha constituido la fuente principal de bonanza económica durante la pasada década: las plusvalías inmobiliarias y el valor de los bienes inmuebles. Por sólo mencionar el caso de los Ayuntamientos,

durante los años centrales del ciclo (2002-2007) hasta el 50 % de sus ingresos directos (y el 30 % de sus ingresos totales) se recaudaron a partir de tres únicas fuentes: el Impuesto de Bienes Inmuebles, las licencias de obra y la venta de suelo público (fuente: Ministerio de Economía y Hacienda. Liquidación de presupuestos de las entidades locales).

Esta posición de los entes territoriales respecto al ciclo inmobiliario explica, por sí sola, la incorregible bulimia de los crecimientos urbanos. Pero además de los enormes costes ambientales que entraña este tipo de mecanismos, la orientación pro-crecimiento ha implicado nuevas formas de presión presupuestaria. Mientras duró el ciclo inmobiliario, Ayuntamientos y Comunidades Autónomas hicieron enormes inversiones dirigidas a dotar de equipamientos a los nuevos desarrollos urbanos pero también a atraer promotores, inversores y residentes sobre sus propias localidades: tales fueron la proliferación de eventos deportivos y culturales, de infraestructuras de transporte o las machaconas campañas mediáticas orientadas a promocionar distintas formas de desarrollo turístico. La lógica económica subyacente, como en el caso de las familias, era que el propio crecimiento de las economías urbanas generaría las rentas fiscales suficientes como para pagar estas inversiones. Por eso, el recurso al endeudamiento se consideró una opción racional, y por eso también durante los años de crecimiento, la deuda de Ayuntamientos y Comunidades Autónomas aumentó de forma considerable. Dicho de otro modo, las administraciones locales cayeron en una pendiente de dependencia financiera parecida a la que han sufrido las economías domésticas.

La fragilidad de este modelo de desarrollo local se ha revelado plenamente en los años de crisis. La magia de la refinanciación y de la amortización de las inversiones se ha disipado tan rápido como el sueño financiero de la *sociedad de propietarios*. La crisis ha dejado unas finanzas públicas devoradas por la doble pinza de la deuda y de unos recursos menguantes. ¿Se puede, en estas condiciones, seguir pagando el gasto social?

Liberales y neoliberales dicen tajantemente que no. Olvidan naturalmente las causas de la crisis fiscal, y fijan su atención en el control del gasto. En una reproducción en miniatura de las presiones que se ejercen a nivel de los Estados, las Comunidades y especialmente los Ayuntamientos han sido convenientemente «ajustados» a una agenda política, sólo a medias disimulada, basada en el reforzamiento de los límites legales al endeudamiento y en los continuos avisos por parte del Estado de que no acudirá en su ayuda en caso de bancarrota. En pocas palabras, los entes territoriales se han visto obligados a reducir sus gastos como han podido. Han desmantelado servicios, puesto a la venta gran cantidad de bienes patrimoniales y adelgazado sus aparatos administrativos.

Como en el caso, también, de la deuda de los Estados, este tipo de políticas no son más que la vaselina que permite hacer entrar una estrategia empresarial de mucho mayor calado. En cierto modo, la presión sobre el gasto público de las administraciones territoriales y su ajuste forzado por una estructura de ingresos completamente vinculada a las plusvalías inmobiliarias puede ser entendida igualmente bajo parámetros de socialización de pérdidas y rescate encubierto. Ya en los años anteriores a la crisis, Ayuntamientos y Comunidades habían ido cediendo una parte creciente de la gestión del gasto público a las empresas privadas. Así, los servicios urbanos de recogida de basuras, la gestión de bosques y espacios naturales, e incluso los institutos de deportes son en su mayoría de gestión privada, normalmente a manos de las divisiones de servicios de las grandes constructoras.

Pero lo que se puede considerar realmente preocupante es la tendencia a la privatización de la gestión de las partidas centrales del Estado de bienestar como la educación, la sanidad y los servicios sociales, que en su mayoría son competencia de las Comunidades Autónomas. De hecho, la educación concertada, más «barata» que la pública, ha sido promocionada y subvencionada generosamente en varias Comunidades —con Madrid a la cabeza— con graves efectos en la disminución de los rendimientos

académicos del conjunto del sistema educativo y la concentración del fracaso y el absentismo en los centros públicos de los distritos escolares con poblaciones de menores recursos.

También el sistema público de salud ha sido objeto de un particular asalto que se ha materializado en la creación de «mercados sanitarios» y un conjunto nuevo de instituciones de financiación y gestión privada como los llamados hospitales PFI —o de inversión de financiación privada por sus siglas en inglés. Estos nuevos hospitales son construidos y gestionados por empresas privadas —en el caso español constructoras o multinacionales de los servicios de salud— a las que la Comunidad Autónoma paga un canon anual. Aunque a la larga, el pago de este canon implica un gasto mucho mayor que el que supondría la inversión y la financiación pública, este sistema, por ejemplo, ha permitido a la Comunidad de Madrid abrir 8 hospitales entre 2007 y 2008. Gracias a las triquiñuelas de la contabilidad neoliberal que permite la Unión Europea —a través de su oficina estadística Eurostat— la suma de estos cánones anuales al sector privado no cuentan como deuda pública y por lo tanto no «presionan» sobre los balances contables, aunque efectivamente hipotequen el gasto público durante generaciones. Parecidos sistemas se han aplicado también a la construcción de autovías, cárceles o otros equipamientos públicos. Incluso en algunos casos, como en el de la política de energías renovables, y especialmente de la energía solar fotovoltaica, estas estructuras financieras han terminado por producir efectos ruinosos en términos monetarios y un daño difícilmente reparable a los que se suponía eran sus principales objetivos. Subrepticiamente, los llamados partenariados público-privados han acabado por imponerse como fórmula preferida para la inversión y gestión pública, con consecuencias económicas y sociales que todavía están por poderse calcular a largo plazo.

La crisis fiscal de las administraciones públicas lejos de corregir esta tendencia, la ha reforzado y la ha llevado a ámbitos y extremos antes considerados prácticamente inaceptables.

Así desde 2006-2007, el avance de la privatización de la gestión y los servicios de salud autonómicos ha sido notable en algunas regiones, se han puesto a la venta varias empresas de aguas, equipamientos deportivos, culturales y recientemente también empresas perfectamente viables como AENA o las Loterías del Estado. Invariablemente, los grandes beneficiarios de estas políticas han sido los principales agentes del bloque oligárquico español: las grandes empresas de construcción que han encontrado en el gasto público un sector refugio que les permite gestionar gran cantidad de servicios públicos; las entidades financieras que en muchos casos prestan a las primeras el dinero necesario para acometer estas inversiones necesarias; y también una gran cantidad de constructores, promotores y empresarios locales que se han hecho cargo de innumerables servicios municipales.

En lo que se refiere a la calidad de los servicios privatizados o externalizados vía concurso, subvención o partenariado público-privado es más que dudoso que exista una mejora de la eficiencia y de las prestaciones. Convertir la sanidad, o la educación, o los servicios sociales públicos en un negocio difícilmente puede redundar en una mejora de la calidad del servicio. Antes al contrario, los pocos datos que tenemos y la comparación con otros países en los que este proceso parece más desarrollado señalan justamente lo contrario: una caída de la calidad y de la universalidad de los mismos.

En el caso de la sanidad, la privatización de la gestión puede representar un drástico deterioro de uno de los sistemas públicos de salud mejor posicionados a nivel mundial; así como una reducción de los niveles generales de salud, especialmente para aquellos sectores que dependen exclusivamente de la sanidad pública. Algunos estudios señalan un aumento de la morbilidad y la mortalidad en los hospitales con servicios de limpieza privatizados, una disminución de la esperanza de vida de los sectores más frágiles y más dependientes de sistemas públicos degradados y una fuga de las

rentas medias y altas a los seguros médicos privados, lo que también redunda en la creación de un nuevo nicho de negocio privado.[13]

En el caso de la educación, la promoción de la educación concertada, esto es, de la educación privada pero subvencionada al 100 % con dinero público, ha generado en realidad un doble sistema educativo: uno concertado, mayoritariamente gestionado por la Iglesia, y que sirve de refugio para las clases medias; y otro público, generalmente con mayores prestaciones y calidad, pero que en algunas zonas urbanas aparece fuertemente especializado en las poblaciones escolares de menores recursos e ingresos —desde las familias pobres, hasta la inmigración más desprotegida. El clasismo implícito a este doble sistema se ve además reforzado por la «libertad de selección» del alumnado por parte de los colegios concertados y la práctica generalizada de las «aportaciones voluntarias» que funcionan como una matrícula encubierta. El resultado son unos rendimientos escolares a la baja, un sistema de segregación que empieza en la escuela —lo que sencillamente es antitético con las funciones democratizadoras de esta institución— y una tasa de abandono escolar superior al 30 % en la Educación Secundaria Obligatoria, más del doble de la media europea. Éste es el resultado de la célebre «libertad de elección» de los padres y que sólo parece servir para defender y promover un sistema escolar segregado y apoyado en la educación concertada.

Como se puede adivinar, es aquí donde el asalto sobre el gasto social se anuda con lo que puede llegar a empujarlo al borde de su particular precipicio por falta de una base social amplia interesada en protegerlo. La progresiva fuga de las clases medias de los sistemas públicos de educación y protección social está segando literalmente los débiles soportes de la educación, la salud, las pensiones y el bienestar en general

13 A este respecto se puede encontrar abundante información documental en www.casmadrid.org

como derechos sociales universales. En una sola pregunta ¿por qué los sectores sociales de mayor poder adquisitivo habrían de querer seguir pagando los sistemas públicos? Al fin y al cabo, buena parte de lo que constituye sus mecanismos de garantía social viene realizado por medios privados, como puedan ser fondos de pensiones, seguros médicos privados, colegios concertados, universidades privadas, por no decir que tengan ninguna necesidad de medidas compensatorias contra la pobreza, como subsidios, acceso a bancos de comida, rentas mínimas, etc. Sin duda, el Estado aparece como garante en última instancia de estos sectores: pagando los colegios privados, subvencionando fiscalmente los fondos de pensiones y en un futuro inmediato la contratación de seguros médicos privados, o incluso financiando también su consumo con toda clase de incentivos (desde la vivienda, al automóvil, la reforma de hogares, etc.). Pero ¿podemos asimilar estas ayudas a algo que lejanamente se parezca al mantenimiento de unos derechos sociales universales? ¿No se apunta aquí una tendencia más parecida a las clásicas protecciones de las clases medias, al tiempo que los sistemas públicos van degenerando, poco a poco, a la condición de instituciones de caridad para los más necesitados?

Cuando se habla de clases medias es preciso reconocer que no nos referimos a la sociedad de los dos tercios de la época dorada de los EEUU de postguerra, ni siquiera a esa ficción de inclusión social *(la sociedad de propietarios)* en la que se reconocía la mayor parte de la población española gracias a los mecanismos financieros que sostuvieron el largo ciclo de crecimiento de los años noventa y dosmil. Las clases medias son aquí estrictamente ese sector de población que puede presumir de seguridad económica suficiente como para tener cierta capacidad de previsión sobre su futuro, así como un margen más o menos holgado de autonomía frente a la pobreza, la penuria y los cambios de coyuntura económica. Por eso las clases medias son el núcleo duro de las estrategias de financiarización a largo plazo.

Aunque es siempre difícil definir los márgenes de la clase media, ya que los criterios que definen propiamente la pertenencia a la misma deberían incluir la estabilidad en el empleo, cierta masa patrimonial, otras formas de capital no económico (como el académico o el cultural), si consideramos básicamente la renta salarial, las clases medias podrían ser más bien minoritarias en la sociedad española. Las fuentes tributarias (www.aeat.es) que recogen el valor de los salarios declarados a Hacienda son a este respecto bastante significativas. En 2007 justo antes de la crisis y del estallido del paro, sólo el 37 % de los asalariados cobraba entre 16.000 y 40.000 euros brutos al año, lo que supone un salario neto mensual repartido en 14 pagas de entre 1.000 y 2.600 euros. Por arriba, sólo se encontraba un 7,5 % de los trabajadores por cuenta ajena, de los que los superasalariados, con más de 80.000 euros año suponían el 1 %. Por debajo, sin embargo, se encontraba el 56 % de los entonces más de 19 millones de asalariados. Esto quiere decir que más de la mitad de los trabajadores era mileurista, o incluso que cerca del 40 % era ochocientoseurista o menos. Por supuesto, este último grupo estaba mayoritariamente compuesto por jóvenes, trabajadores descualificados, migrantes, mujeres, etc., esto es, los sectores más expuestos al sobreendeudamiento, el paro, la inestabilidad en el empleo y la segregación urbana. Sin embargo, puede que los intereses de fondo de las clases medias y de las mayorías precarias estén menos separados de lo que parece. De hecho, la primera paradoja de esta aniquilación del gasto social, es que tras varias décadas de erosión salarial, la gran mayoría de los trabajadores es cada vez menos capaz de soportar, por sus propios medios, los gastos de aseguración social que garantizaba el Estado del bienestar. Si la escueta clase media que compone el 40 % de la población abandona a su suerte al Estado del bienestar, progresivamente especializado en la caridad y el control de las poblaciones de menores recursos, no habrá soporte fiscal que lo haga viable. No olvidemos, tampoco, que los medios de comunicación, las universidades, los expertos y todos los puntos sociales desde los que se genera opinión son propia y genuinamente espacios acotados a la clase media «realmente existente».

La segunda paradoja de este proceso es que en caso de que se siga profundizando la erosión del Estado del bienestar, la segunda gran perjudicada de su liquidación, después de las mayorías precarias y proletarizadas, serán las propias clases medias. La degradación de los sistemas públicos de educación y salud no podrá ser nunca compensada por sistemas semiprivados de medio pelo. La degradación de la sanidad pública reducirá rápidamente los estándares de calidad de los seguros privados por falta de referente y de competencia. La educación concertada es actualmente de bastante peor calidad y resultados cuando se compara con la educación pública que enseña a un alumnado de igual origen social y cultural, además de ser mucho menos rica en términos de diversidad política, cultural y social. Tanto por razones de economía de escala, como de autogobierno —si se permite la democracia interna—, al igual que gracias a la capacidad de autorregulación colectiva de unos profesionales debidamente motivados, los sistemas colectivos de aseguración social permiten gestionar los servicios sociales de una forma mucho más democrática, equitativa y eficiente que los sistemas orientados por el lucro y constituidos sobre una base cliente-empresa. Igual argumentación se puede aplicar a los fondos de pensiones privados. A la contra de las promesas de las instituciones de ahorro financiero, y salvo para las grandes fortunas y las rentas más altas, sus prestaciones son por lo general muy inferiores a las pensiones públicas. Los riesgos de los mercados bajistas, la posibilidad cada vez más frecuente de financiar el consumo corriente a partir de los fondos de jubilación y, sobre todo, los enormes costes de la gestión financiera —pagar a un gestor de fondos de Wall Street o de la Bolsa de Madrid es incomparablemente más caro que pagar a un funcionario de la Seguridad Social— hacen que las prestaciones de jubilación privadas sean mucho menores que las pensiones públicas.

La tercera paradoja de la erosión del Estado de bienestar consiste en que lo que se hace en nombre de la libertad de elección y de una mayor responsabilidad del individuo sobre

sus propias decisiones termina en una menor autonomía personal, y también en una considerable merma de la igualdad de oportunidades que debe caracterizar a cualquier sistema formalmente democrático. La aseguración privada de la salud, la educación y las pensiones por vías financieras tiene unos resultados que como poco deben ser calificados como ambivalentes. Los fondos de pensiones capitalizan el ahorro privado en los mercados financieros, pero hacen recaer los riesgos de la evolución de estas inversiones exclusivamente sobre el propio ahorrador. La introducción de fuertes matrículas en los estudios de postgrado universitario (los másters) está obligando a una parte creciente de los alumnos a acceder a créditos que hipotecan su futuro laboral. En todos estos casos, la aseguración privada deja a los individuos y a los hogares, por muy segura que parezca su posición económica, completamente dependientes de variables tan incontrolables como los tipos de interés, la evolución de los mercados financieros o la mayor o menor pericia de los gestores de sus ahorros —así como su menor o mayor honestidad.

Estos argumentos debieran ser suficientes para animar alianzas sociales amplias por la defensa de unos servicios públicos que quizás requieran reformas profundas, pero sólo en el sentido de una mayor racionalización, más fondos y sobre todo mayor democracia interna y externa en aras de impedir su subordinación tanto a empresas privadas, como a los gestores políticos de turno o a las posiciones burocráticas adquiridas por parte de algunos sectores laborales. De hecho, quizás no exista ninguna alternativa a las alianzas de este tipo que no pase por la devastación social y la guerra entre pobres.

La ecología de la crisis: la destrucción del medio ambiente

Otra de las grandes víctimas de esta crisis es el medio ambiente. En rigor, la situación de devastación del medio ambiente viene provocada por el brutal modelo de acumulación con base territorial que se ha desarrollado en España. Como sostienen los ecólogos, lo que sucede en el territorio determina los modelos de consumo de recursos y de emisión de gases a la atmósfera de todo el ecosistema. La posición central de la construcción de viviendas y de infraestructuras en el modelo de crecimiento español ha generado brutales impactos tanto en los niveles de consumo de suelo como en los de consumo de recursos y energía. La imagen más clara de esta superación de todos los niveles de sostenibilidad ambiental, la ofrecen los datos de ocupación de suelo en España. Entre 1986 y 2006, las superficies artificiales crecieron un 60 % y, en muchos municipios y algunas regiones, la capa de cemento cubrió en esos años más territorio que todo lo construido entre el Neolítico y 1986.

La geografía de este voraz consumo de suelo es desigual. El *tsunami* urbanizador no ha afectado a todo el territorio del mismo modo. Si se tiene en cuenta la importancia estructural de los flujos turísticos para fabricar esa peculiar «ventaja competitiva» de la que gozan las inmobiliarias y constructoras españolas, poco debe sorprender que el litoral, y más en concreto, el litoral mediterráneo sea el principal polo de consumo de suelo en España. El paisaje que queda después del *boom* es el de una franja urbana casi continua de a veces cientos de km a lo largo de la costa que se extiende tierra adentro varios miles de metros; así como una creciente tendencia al crecimiento de urbanizaciones dispersas en el interior de esos mismos espacios costeros. En todos los casos, las joyas de la corona inmobiliaria son aquellas localizaciones que lindan con un espacio de alto valor natural o que directamente lo invaden. En este último caso, aunque las organizaciones ecologistas hayan señalado

algunos casos emblemáticos —como el del Hotel del Algarrobico, que la Junta de Andalucía se resiste a demoler— existen multitud de urbanizaciones y desarrollos ilegales que afectan directamente a la buena salud de los espacios naturales de mayor valor ecológico, estén protegidos o no. En gran medida, la irrupción de la crisis ha convertido estos desarrollos urbanísticos en fantasmagóricos espacios vacíos, abandonados por sus ocupantes «naturales», los jubilados europeos, y que ya ni siquiera reciben la tradicional visita veraniega de sus propietarios de la ciudad. El problema fundamental es que la urbanización es un fenómeno irreversible y que la tendencia de los agentes inmobiliarios a la colonización de nuevos espacios con altos valores naturales como fórmula competitiva para el crecimiento de los precios de la vivienda llevará antes a construir nuevas urbanizaciones que a ocupar, primero, aquellas casas que hoy engrosan el enorme exceso de capacidad inmobiliaria que arrastra el litoral.

El otro gran polo de consumo de suelo han sido las zonas metropolitanas y, muy especialmente, la gigantesca conurbación madrileña. En 2005, las superficies artificiales habían ocupado ya 150.000 has. de la Comunidad, lo que supone un 20 % de la superficie de la región. En el caso madrileño, que bien puede hacerse extensivo al de otros muchos núcleos urbanos de importancia, los principales problemas ambientales están provocados por un modelo de crecimiento urbano difuso. La generalización del unifamiliar refleja bien la peculiar ecología social de las nuevas periferias levantadas a golpe de promoción durante los años del *boom*. En su búsqueda de cercanía a la naturaleza y su promesa de homogeneidad social, los nuevos espacios suburbanos han crecido separados de los núcleos urbanos tradicionales, procediendo «a saltos» en lugar de trazar tramas urbanas continuas. Así mismo, la generalización de esos espacios «utópicos» de la clase media «con jardín» ha terminado por provocar un enorme aumento del consumo de suelo por habitante, pero también de los requerimientos de agua y energía, siempre muy superiores a los que tenían las antiguas ciudades compactas.

Por sus características morfológicas, la nueva *suburbia* depende del automóvil para realizar incluso los desplazamientos más nimios. La consolidación de un modelo de ciudad compuesta por fragmentos dispersos y especializados funcionalmente —aquí adosados, allí un centro comercial, más allá el colegio de los niños— supone un constante trasiego de automóviles al que hay que añadir los desplazamientos entre la periferia y los centros de trabajo o también al centro de las ciudades. A fin de asegurar la viabilidad del modelo, ha sido necesario la construcción de una inflacionaria red de infraestructuras de alta capacidad que, además de ocupar más suelo, provoca una radical fragmentación del territorio, ya sea condenando las bolsas de suelo que quedan dentro del perímetro de las autovías a la dependencia de los usos urbanos, ya sea condenando las áreas naturales protegidas a la condición de parques urbanos. Resultado de la creciente movilidad privada, las emisiones a la atmósfera de contaminantes y CO_2 se han disparado sin remisión: incluso en plena época de crisis la contaminación sigue estando muy por encima de los niveles permitidos. De hecho, ciudades como Madrid o Barcelona superan todos los umbrales de partículas en suspensión y ozono prescritos como «muy graves» por la UE y la OMS. En términos de salud pública, esto se traduce en un crecimiento exponencial de las enfermedades respiratorias, las alergias y distintos tipos de cáncer.

A nivel del Estado, las emisiones de gases de efecto invernadero ha seguido más la curva de un país emergente, que la de una economía madura comprometida con la reducción del calentamiento global. Sólo si se atiende a esta explosión inmobiliaria y del transporte privado, se puede comprender que un país nominalmente desindustrializado y con una economía predominantemente de servicios esté tan alejado de los compromisos asumidos en Kyoto para la reducción de CO_2 —entre 1990 y 2009 las emisiones españolas crecieron en un 45 %, el protocolo de la ciudad nipona prescribía para España un incremento del 15 %. Pero en este capitulo no sólo hay que culpar a la dependencia del automóvil en los nuevos espacios

suburbanos. Por ejemplo, el altísimo consumo de los años del *boom* y la lejanía de los centros de producción ha causado un fuerte crecimiento del transporte de mercancías por carretera. Otro factor: las industrias auxiliares de la construcción como las cementeras y la industria del gres son fuertes emisoras de CO_2. Por último, y en lo que se refiere a las políticas públicas, habría que añadir también el rotundo fracaso que ha supuesto la puesta en marcha de los mercados de CO_2. La solución «de mercado» propuesta por las instituciones internacionales ha dependido, efectivamente, de unos planes de asignación de emisiones tan generosos con las empresas contaminantes, que bien se podrían considerar bajo la rúbrica de «subvenciones públicas» a las empresas de generación eléctrica, las refinerías de petróleo y las ya mencionadas industrias auxiliares de la construcción.

A escala mundial, si la fuerte dependencia de la acumulación territorial hace de España una economía con un crecimiento de los niveles de consumo de materiales y de energía muy superiores a los de los países centrales de la UE, esto no quiere decir que los problemas ecológicos globales hayan tendido a resolverse. Muy al contrario, la crisis ecológica mundial se ha agravado a pasos agigantados sin que el tranquilizador mantra del capitalismo verde haya sido capaz de producir ni una sola contratendencia verificable. Propiamente, esta solución «interna» del capitalismo no puede ser considerada más que como un intento de apertura de un nuevo nicho de negocio en un momento en el que las principales vías de inversión industrial clásica parecen cerradas. Los fracasos de las cumbres climáticas de Copenhague y Cancún marcan bien la distancia entre el boyante negocio medioambiental y los paupérrimos resultados materiales. En el caso español, la apuesta por la producción verde, por ahora, y muy a pesar de los rimbombantes discursos oficiales, se reduce a poco más que a una especialización adicional en algunas energías renovables que tenderán a complementar, antes que a sustituir, las actividades de construcción y las fuentes de energía tradicionales.

En términos generales, el efecto más probable de la crisis en el marco de la crisis ecológica mundial será el de una aceleración del proceso de deslocalización de las actividades de mayor carga ambiental a los países pobres, que sin duda sufrirán un mayor deterioro de sus ecosistemas así como incalculables pérdidas de recursos naturales. Esta dualidad de posiciones entre los países centrales del nuevo *green capitalism* y los países pobres, que reciben las actividades industriales más contaminantes, es en realidad consecuencia de una fortísima concentración de poder, en la que la abrumadora mayoría de los habitantes de la Tierra carecen de los más elementales medios políticos para hacer valer sus intereses; al mismo tiempo, una minoría, las elites capitalistas occidentales, es capaz de hacer valer sus privilegios sobre cualquier criterio de redistribución o de respeto al medio a escala global. No hace falta un gran razonamiento para darse cuenta de que esta situación es consecuencia directa del régimen de financiarización que venimos analizando. Precisamente la concentración de activos financieros y recursos monetarios marca los patrones mediante los que se apropian los recursos naturales y energéticos, tal y como se puede comprobar a diario en los mercados financieros que negocian títulos sobre estos productos.

Por eso, frente a las posiciones ecologistas más apocalípticas que ligan la creciente crisis ecológica con una inevitable caída del capitalismo por una simple falta de inputs materiales, hay que tener en cuenta que esta concentración de poder sobre los recursos no tiene por qué verse afectada por la escasez material, de hecho puede dar lugar a modelos de control y dominio aún más duros. Un buen ejemplo: el escenario del *Peak oil*, o pico del petroleo, marca la superación del momento de máximas reservas de petroleo y el inicio de una suave, pero inexorable, curva descendente en la disponibilidad de combustibles fósiles. En no pocos casos, la lectura política de este hecho geológico consiste en trazar una curva imaginaria paralela a la de la disponibilidad de petroleo que representaría la trayectoria de la civilización industrial y de la capacidad de dominio del capitalismo. La evolución ascendente de

los precios del petroleo se suele utilizar como apoyo a esta tesis. Sin embargo, una de las principales lecciones de la economía ecológica reside en su análisis de los precios de las «materias primas», en tanto completamente desligados de los verdaderos costes materiales de extracción: los precios tienen que ver más con la imposibilidad de reponerlos que con sus costes de mercado. Concretamente, los movimientos de los precios del petroleo son antes el resultado de las oscilaciones cíclicas del dólar que del estado de las reservas geológicas. Si se toma en serio esta conclusión bien pudiera ser que, a falta de un cambio político, los modelos de control y consumo de los recursos energéticos de los países dominantes quedasen intactos hasta el agotamiento total de los recursos, sin que esto sea óbice para que se declaren nuevas guerras por el control de los mismos, así como la exclusión de buena parte del planeta de su uso.

III. La crisis que viene

Cuando las proporciones de la crisis se enfrentan a nuestra capacidad de intervenir sobre ella, probablemente cuando se terminan de leer los dos capítulos precedentes, la primera sensación que nos invade es abrumadora y confusa. ¿Se puede hacer algo ante desplazamientos económicos y sociales tan gigantescos? ¿Es posible intervenir en la complejidad de la crisis? En ocasiones nos podrán asaltar también los típicos mecanismos automáticos de confianza en una recuperación más o menos inevitable; o todavía cierta ansiedad o espíritu salvífico a la búsqueda de alternativas más o menos plausibles.

Nuestra posición respecto a la crisis puede ser sin embargo mucho más productiva, e incluso generar efectos a medio plazo, si sabemos sortear estos dos bloqueos. Por un lado, y a la luz de todo lo dicho, nada parece más urgente que cortocircuitar toda confianza en la capacidad de recuperación interna al sistema económico, así como en los análisis y propuestas de su *intelligentsia*, especialmente de los principales economistas adeptos al régimen. Probablemente, no haya una salida «progresiva» a la crisis: de momento al menos no se ven más que las líneas de tendencia que apuntan hacia una mayor agudización de la desposesión y la rapiña de los poderes financieros. Pero si nada permite atisbar ninguna vuelta a la «normalidad», tampoco nada podría ser más desmovilizador que mantener una «actitud de responsabilidad» frente a las instituciones vigentes —como veremos, a las propias elites políticas y económicas hace tiempo que tal actitud sólo les genera una grotesca hilaridad. Por otra parte, la única posibilidad de

una salida basada en la distribución de la riqueza y la reconstrucción de cierta capacidad de autonomía de las poblaciones respecto al gobierno de las finanzas pasa por una amplia organización desde abajo.

En cierto modo, este proceso ya ha tenido comienzo. Muy cerca del erial hispano, media Europa (y sobre todo el Norte de África) arde en huelgas generales, grandes manifestaciones de estudiantes, *mobs* furiosas que ocupan sedes de partidos o se enfrentan a la policía, cortes de carretera y ocupaciones de centros neurálgicos. De momento, ninguna de estas irrupciones ha alcanzado de forma significativa a la parte del solar peninsular bajo gobierno español. Antes el contrario, las pocas interrupciones o amagos de conflicto han sido o bien tibios, o bien han generado formas de reacción social que justamente podrían calificarse de histéricas. Zapatero ha elogiado ya en sucesivas ocasiones la «responsabilidad» y el «temple» —lo que podríamos traducir mejor por «miedo y desbandada»— de los trabajadores españoles ante unas reformas necesarias e imprescindibles. Y sin embargo, es previsible que la relativa paz social acabe por decantarse en alguna forma de agitación, movimiento, e incluso insurrección más o menos masiva. Algunos colectivos sociales descontentos, los restos de la izquierda no integrada, los simples opositores al gobierno acabarán por encontrar la manera de generar una nueva marea.

El problema que se presenta no es, por lo tanto, si habrá o no conflicto. Casi seguro que lo habrá. El problema es que éste se agote en las formas protocolarias de la protesta institucional, o que se convierta en una simple cuestión de orden público que termine por reforzar los ordenes de gobierno, o peor aún que acabe por degenerar en una suerte de involución política y social a caballo de la contraofensiva reaccionaria. El reto está, pues, en la capacidad de las nuevas formas de protesta para generar simpatías en sectores amplios; para constituirse en el primer ensayo de alianzas que hasta el momento sólo existen como posibilidad teórica; para apuntar hacia una

agenda política compartida; y sobre todo para construir una relación de fuerzas favorable al cambio político. Es a esta tarea, que pasa por convertir la crisis económica en una crisis política *tout court*, a la que en última instancia este texto quiere contribuir.

Pero antes de emprender el trabajo de repensar, e incluso de refundar, un proyecto de multiplicación de los derechos y de creación de nuevas formas de democracia que no se pierdan en declaraciones tan bellas como ineficaces, conviene considerar el cuadro político, social y subjetivo que parece haberse decantado en estos tres años. A este fin, se proponen varios epígrafes; todos ellos apuntan a una sociedad en crisis y a una situación política sumergida en una decadencia prácticamente irreversible: la «guerra entre pobres» como forma de gobierno, la competencia entre territorios como forma de mando sobre la crisis, el miedo como tonalidad afectiva dominante, la involución europea —por momentos al borde de su desintegración—, la falta de una contraparte capitalista capaz de apostar por su propia reforma y por último la crisis de la democracia y de los mecanismos de representación que hasta la fecha han sostenido los consensos institucionales más básicos. Sólo dando cuenta de esta situación podremos superarla o desviarla en otra más abierta a un acontecimiento que inaugure quizás una nueva era de derechos y conquistas sociales.

La «guerra entre pobres»

> Una oficina del INEM en alguna de las ciudades del sur peninsular devastadas por el paro. Migrantes y españoles comparten la cola del paro. Se miran, cada grupo comenta por su cuenta. Algunos partidos políticos aprovechan la situación con el principio, siempre mezquino y falso, de «primero los de aquí».
>
> Mayo de 2010, el gobierno da vía libre al copago en el sistema sanitario. Algunas comunidades autónomas avanzan planes para implantarlo en atención primaria y algunas especialidades. No se esperan grandes ingresos por esta vía.

> El problema de fondo parece reconocerse en el «abuso» del servicio por parte de algunos sectores sociales poco responsables, a saber: la población anciana que padece una propensión crónica a asistir al médico por cualquier nimiedad y algunos sectores migrantes que han reconocido en la sanidad un servicio «inagotable y gratuito».
>
> El Real Decreto Ley de 20 de mayo de 2010 establece una reducción media de los salarios de los empleados públicos y funcionarios del 5 %. La justificación: se trata del sector laboral con las condiciones de empleo más seguras y estables. Parece justo que contribuyan de forma directa a la reducción del déficit presupuestario.

En casi todos los ámbitos se ha generalizado una extraña idea: la raíz de la crisis está en la escasez de recursos. La competencia por los mismos se vuelve forma de gobierno. Se explotan las diferencias, se enfrentan los pequeños privilegios, se justifican las posiciones, se tensiona el cuerpo social en todas sus posibles líneas de fractura.

La crisis ha evaporado un cuarto, aproximadamente, de los puestos de trabajo que se habían generado en el ciclo 1994-2007. La gran mayoría de estos empleos mostraban altas tasas de precarización y explotación, además de unos salarios abusivamente degradados. A falta sin embargo de mecanismos sociales que compensen la desaparición del empleo, la competencia por el trabajo se convierte en norma. Autóctonos frente a migrantes, hombres frente a mujeres, cualificados frente a descualificados, siempre dentro de una compleja jerarquía organizada en segmentos laborales casi estancos y siempre dentro de un marco de relaciones productivas de superexplotación. Los ejemplos de gobierno a partir de la «guerra entre pobres» se multiplican estos días. Por ejemplo, durante la huelga general del 29 de septiembre de 2010, todo el esfuerzo comunicativo de la derecha mediática —y también de buena parte de la izquierda— estuvo centrado

en oponer los intereses de los trabajadores fijos a los de los temporales. Se quería desactivar la posible potencia de la movilización reduciéndola a la imposición de los «privilegios» de los trabajadores fijos.

Es el mismo esquema de la reforma laboral, cuyo argumento más fuerte, esgrimido luego contra la huelga, se apoyaba en la denuncia de la marcada dualidad del mercado de trabajo: el 30 % de los trabajadores tienen un contrato temporal, lo que constituye una de las tasas más altas de Europa. A su vez, el despido es relativamente caro —medido por la indemnización que se calcula a partir del número de días por año trabajado. Solución: sucesivas propuestas de un contrato único con unos costes de despido mucho menores, y que en realidad asimilan las condiciones de los trabajadores con contrato indefinido a las de los temporales. Bajo el pretexto de acabar con una situación de desigualdad, se asimilan las condiciones de trabajo de la mayoría a las de los trabajadores con condiciones más flexibles y precarias. La igualación se produce por abajo y viene acompañada del despliegue de discursos sociales que dramatizan retóricamente la «insolidaridad» de aquéllos que gozan del «privilegio» de tener un trabajo fijo.

De parecida forma, la enorme legitimidad que obtuvo el decreto-ley de reducción de los salarios de los funcionarios en un 5 % se apoyó en una crítica al estatuto de privilegio de los funcionarios: horario regulado, empleo estable, despido casi imposible, etc.

O también: la casi nula crítica social a la feroz Ley de Extranjería española y a las proclamas cripto-racistas de los partidos mayoritarios que afirman la «excedencia» migrante en tiempos de crisis, arraiga en una sociedad que acepta naturalmente que haya sujetos humanos con un estatuto de ciudadanía diferente (o sin ciudadanía en absoluto), vinculado a su función productiva y siempre sometidos a los trabajos peor pagados y con menor capacidad de promoción. De hecho, dentro de esta «guerra entre pobres» emergente, la oposición

entre autóctonos y migrantes atraviesa todo el espacio social y se manifiesta como la figura central de los discursos nacional-populistas. El exiguo Estado de bienestar se ha convertido en el campo preferido de este ataque. Según los nuevos cruzados de la anti-inmigración, la necesidad de reforma de las instituciones del Estado de bienestar viene provocada por el uso intensivo y desproporcionado que los migrantes hacen de las mismas. O dicho de una forma brutal, los inmigrantes «abusan» de los servicios públicos. Por su culpa, se dice, tendremos que sufrir los fuertes recortes de las prestaciones sociales.

Aparte de que el recetario del nuevo racismo obvie datos tan importantes como la aportación masiva de los inmigrantes a la Seguridad Social durante los años del *boom*, esta línea de ataque sustituye la mirada que se enfrenta a la depredación financiera de los recursos públicos, por una reacción clásicamente fascista contra las posiciones más frágiles de la estructura social. La acción de los medios, la legislación, la Ley de Extranjería y algunas políticas, poco visibles para los españoles, como el *profiling* —las directrices policiales de acoso y seguimiento según perfiles étnicos—, se encargan de fabricar y reproducir esta fragilidad a partir de una negación flagrante de los derechos de ciudadanía. Pero incluso dentro del inmenso colectivo migrante habrá que descubrir también otra multitud de prácticas de microdiferenciación: inmigrantes con papeles frente a inmigrantes sin papeles, inmigrantes culturalmente asimilables frente a inasimilables.

Naturalmente, podemos pensar y observar muchísimas más líneas de fractura: responsables contra irresponsables, parados involuntarios frente a vagos recalcitrantes. En este contexto, los problemas se vuelven del tipo: «nos roban el trabajo», «esos no trabajan como nosotros», «son unos privilegiados», «no se integran», «si es que han venido demasiados como se va a pagar así la sanidad», etc.

La reciente reforma de las pensiones promovida por el gobierno, y aceptada por los sindicatos, milimétricamente ajustada a los intereses de los mercados financieros, también ha necesitado de una fuerte retórica de enfrentamiento. En este caso, entre generaciones. Se dice: con el sistema de pensiones, tal y como hoy está organizado, las jóvenes tendrán que soportar la carga de una horda de ancianos parasitarios, residuos de una etapa en la que se ponían en peligro las cuentas públicas con toda alegría. La alternativa es simple: o la quiebra de las pensiones públicas, o una reforma que «racionalice» el sistema. Por supuesto, no hay un solo economista que haya logrado, sin recurrir a supuestos demográficos y sociales arbitrarios, demostrar la inevitabilidad de la quiebra del sistema de pensiones. Pero la intención es otra, se trata de escamotear los verdaderos intereses financieros que promueven el ataque sobre el sistema público (condenados a ser sustituidos por los fondos de pensiones) a través de un falso conflicto demográfico que plantea la proporción jóvenes-viejos como un determinante absoluto de las políticas de jubilación. Paradójicamente, los grandes perjudicados de la reforma serán los jóvenes trabajadores de hoy y de mañana que accederán a unas pensiones cada vez más degradadas. Así jóvenes y ancianos se convierten en objeto de ataques paralelos que no son mutuamente excluyentes. Los primeros acusados de abulia, indisciplina y vagancia (la «generación ni-ni»), o arrinconados como víctimas de unas reformas inevitables. Los segundos acusados de un permanente «abuso» de los servicios públicos, especialmente del sistema de salud, culpables del colapso de la factura farmacéutica, los consultorios y las listas de los hospitales. La ideología de la responsabilización de los ancianos se puede percibir bien en todas las políticas que abogan por el copago sanitario.

Azuzadas, promovidas, lanzadas sobre determinados puntos del cuerpo social de manera directa o sutil, estas divisiones permiten construir chivos expiatorios, reforzar las fracturas, romper los precarios lazos sociales, construir sustitutos horizontales de la lucha de clases. Se trata de una estrategia de poder con efectos de refuerzo de las jerarquías sociales y

laborales, indispensable para el desarrollo de una política de compartimentación y concentración de los efectos de la crisis en los colectivos más débiles. Se trata también de escamotear la única forma de conflicto social que puede producir efectos de progreso social, y que opone a la gran mayoría de la población (en torno a un 80 %) a las elites oligárquicas, los capitalistas en dinero y los sectores superasalariados que forman el núcleo del actual bloque hegemónico, y que nadan literalmente en la abundancia.

La defensa de lo poco que se tiene contra los «otros», percibidos como amenaza o privilegio, se convierte así en el *modus operandi* del gobierno de la crisis a todas las escalas. Incluso la justicia se vuelve una herramienta asimétrica en la que el universalismo de los derechos y la afirmación del «todos somos iguales» se torna, en ocasiones, en ataque sobre objetivos políticamente banales (como los privilegios laborales de los funcionarios) y otras en su exacto anverso: la defensa de privilegios «legítimos» como el de la nacionalidad española o los derechos de nacimiento frente a los extranjeros.

Estamos, recordemos, en las fases iniciales de lo que propiamente podríamos llamar la crisis social. Hasta ahora, la guerra entre pobres se ha anunciado simplemente como una metáfora de uno de los posibles futuros y como un *work in progress* de las formas de gobierno. Dista todavía de haber empapado la atmósfera mental de las mayorías sociales, si bien sus avances recorren casi todas sus capas. La expulsión de los gitanos rumanos de Francia, los ataques racistas en Italia, el avance de posturas explícitamente xenófobas en casi todos los países europeos define el contexto en el que la aceptación de la violencia horizontal se vuelve no ya una anomalía, sino el devenir normal de las sociedades europeas.

La persistencia de unas altas tasas de paro, o si se quiere de grandes dificultades de acceso a la renta salarial para segmentos importantes de la población; la degradación y privatización de los servicios sociales, la educación y la sanidad;

la trampa del endeudamiento acabarán produciendo un «residuo» social cada vez menos asimilable a la «tolerancia» de las mayorías. Este «residuo» tomará formas que todavía somos incapaces de describir en sus modalidades concretas: quizás agregaciones juveniles, a modo de bandas, a medio camino entre la afirmación social y la pequeña criminalidad; quizás expresiones suicidas y nihilistas a modo de una pandemia social comparable a la que en su tiempo fue la heroína —justamente en la pasada crisis de finales de los setenta y la década de los ochenta. En cualquier caso, estas formas ocuparán a buen seguro el lugar del arquetipo de lo «negativo» y servirán para dar cuerpo a todo tipo de emergencias securitarias y simulacros de autodefensa de la sociedad contra sus propios demonios. Desgraciadamente, con todos los matices que se quiera, este tipo de evolución social se puede calificar propiamente de fascismo.

El cuerpo social, desarmado y fracturado en una multitud de líneas sociales, legales, generacionales y culturales, atomizado en ocasiones hasta el nivel de las familias y los individuos, tiene ciertamente una escasa capacidad para evitar que su miedo y su pánico se torne en formas de resentimiento y enfrentamiento social cada vez más explícitos.

Competencia entre territorios

> Campaña de las autonómicas catalanas de noviembre de 2010. La mayor parte de la propaganda de los partidos gira en torno a la crisis. Dos grandes argumentos. Primero, el rápido hundimiento de la economía catalana tiene una causa principal: el expolio fiscal de Cataluña. Segundo, los migrantes sin trabajo y no dispuestos a integrarse deberían regresar a su país. El primero es sostenido por las formaciones nacionalistas catalanas. El segundo por todas las derechas, ya sean españolas o catalanas. CIU mantiene una versión moderada y de Estado de ambos argumentos. Obtiene un rotundo éxito electoral.

Sería relativamente sencillo enmarcar estos síntomas dentro del sempiterno problema de los «nacionalismos» que en definitiva conforma la dinámica interna del Estado español. De hecho, en uno u otro sentido, apologético o demagógico según el color de cada medio, así lo ha hecho la prensa. Y lo mismo los *think tanks* neoconservadores como FAES que acaba de publicar un informe acerca de la ineficiencia económica de las Comunidades Autónomas, con el fin, nada disimulado, de reivindicar un Estado central fuerte. Sin embargo, esta lectura tan familiar y carpetovetónica de la(s) «cuestión(es) nacional(es)», y en la que izquierdas y derechas se sienten tan cómodas, puede estar completamente caducada en relación con la materialidad de los procesos económicos.

Una de las características del modelo de economía global financiarizada, que se ha venido describiendo en estas páginas, ha sido la descarga en las escalas regionales y locales de un gran número de funciones de atracción de la inversión. Concretamente, ciudades y regiones han tendido a competir entre sí a fin de atraer parte de la gran masa de capital-dinero que sale rebotada de los ciclos industriales clásicos, afectados como hemos repetido por una feroz competición y un exceso de capacidad crónico. El tipo de políticas que se ponen en marcha en estos contextos tienden a fabricar la «atractividad» de las ciudades / regiones a través de una serie de operaciones de orden simbólico-cultural, fiscal y urbanístico. Es lo que en la literatura especializada se denomina *empresarialismo urbano*, y que viene a prescribir un estilo de gobierno local orientado antes por el *modus* de la empresa, que por nada que se asemeje a una democracia urbana. Básicamente, aquí se mezclan políticas económicas y fiscales que tienden a poner cada vez menor cantidad de obstáculos al beneficio, al tiempo que garantizan una total seguridad para el inversor, una profusión de símbolos que representan a la región / ciudad como un espacio «irrepetible» y una serie de inversiones públicas en infraestructuras que reforman los espacios físicos de la propia ciudad o región para conformarlos a los dos criterios anteriores:

un entorno físico estandarizado respecto a las demandas del capital financiero internacional pero, a la vez, «único» en sus características culturales.

Este régimen de *competitividad territorial* se basa por supuesto en la fabricación de alianzas político-empresariales amplias pero capaces también de producir un fuerte consenso respecto a la idoneidad del modelo. Hasta la fecha, el señuelo del empleo y la riqueza, que puede caer sobre el territorio gracias a la varita mágica de la inversión internacional, ha conseguido obtener la aquiescencia de la inmensa mayoría de los agentes económicos y sociales. Las elites locales han conseguido así reducir las críticas a este tipo de políticas, inmediatamente calificadas como ataques a la viabilidad económica de la propia ciudad o región, y por lo tanto contra la ciudad o la región *tout court*.

Los ejemplos de este modelo son innumerables y rara es la ciudad o región que no haya hecho uso de este tipo de estrategias políticas. Barcelona y su consistente estrategia de ciudad-marca —baste señalar la fuerte gentrificación y espectacularización de su centro histórico o la utilización de los Juegos Olímpicos de 1992 como gran operación de marketing urbano— sería el caso más conocido, pero no es ni mucho menos el único. Indudablemente, el modelo español de competitividad territorial tiene una característica singular: la indiscutida primacía de la construcción como vía de acumulación y de los precios de la vivienda como animadores del consumo mide el éxito de las estrategias del *empresarialismo urbano* en términos de aumento de los propios precios del suelo y de los volúmenes de construcción de viviendas, en la misma medida también en que son las principales fuentes de ingreso para las arcas locales. El objetivo primero de las autoridades locales y regionales sólo puede ser así el crecimiento, especialmente a través de la construcción de nuevas residencias e infraestructuras y del incremento sostenido de los precios inmobiliarios. Puesto que la correcta lubricación del funcionamiento de los mercados de suelo depende de las relaciones «cara a

cara» que mantienen las redes locales de propietarios de suelo, Cajas de Ahorro, empresarios y Ayuntamientos, se explica además que buena parte de estas prácticas entren dentro del campo de lo que conocemos como corrupción.

En este marco de competitividad territorial, el Estado central no desaparece, pero toma un cuerpo distinto. Interesado en el funcionamiento del modelo financiero-inmobiliario a nivel de Estado, su función es la de garantizar que cada contexto local tenga las condiciones necesarias, en términos fiscales y de infraestrcturas, para el desarrollo de sus máquinas inmobiliarias. Desde esta posición, el Estado central absorbe e interioriza gran parte de la dinámica de competencia entre las ciudades y territorios que demandan dotaciones siempre crecientes para poder realizar sus estrategias de empresarialismo urbano a una escala cada vez mayor. Estas demandas se articulan políticamente mediante la formación de bloques regionales hegemónicos que utilizan la figura del «enemigo exterior» para alinear a grandes capas sociales con los intereses de las elites regionales y urbanas. Buenos ejemplos de este tipo de dinámicas son las llamadas «guerras del agua» entre las Comunidades Autónomas del arco mediterráneo, la reclamación de inversiones en infraestructuras de transporte de alta capacidad o la creación de «agravios comparativos» en el reparto fiscal, con la alternativa victimización de casi todas las Comunidades Autónomas, incluida la sobredotada (en todos los ámbitos) región madrileña.

En términos estrictamente funcionales al empresarialismo urbano, las políticas se han investido con el manto ideológico de las viejas formas del nacionalismo y de la reivindicación autonómica, regional o central. Dicho de otro modo, por mucho que queramos seguir viendo la «cuestión nacional» como una de las peculiaridades de la política en España, lo cierto es que el nacionalismo, al menos el nacionalismo de la política institucional, lleva ya mucho tiempo moviéndose en un marco delimitado por la búsqueda de la mayor acumulación posible de recursos para desarrollar los ciclos económicos, y sobre todo inmobiliarios, a escala local y regional.

Desde luego, este tipo de régimen de competitividad territorial no se práctica sólo en el marco del Estado español. La propia Unión Europea se ha visto recientemente sometida a estrategias políticas similares, cuya pendiente natural, y éste es el gran peligro, es una involución nacional-populista generalizada. En la medida en que la crisis afecta por primera vez a la moneda única europea, la gestión política de la misma no podía pasar por el ataques a las cotizaciones de unas monedas nacionales que ya no existen,[14] cuanto por nuevos mecanismos de *competitividad territorial*. Alemania, de nuevo, ha sido la principal impulsora de este modelo político «re-nacionalizante», al tiempo que los mercados de deuda pública se convertían en el escenario en el que se libraba la batalla entre Estados. Sumergida en sus propios problemas de deuda pública, que se arrastran desde la unificación del país, Alemania se ha opuesto firmemente a cualquier solución conjunta de la crisis de la deuda. Las luchas competitivas que se libran desde principios de 2010, han reforzado el rol del viejo Estado germánico como auténtico gendarme económico europeo. Éste ha conquistado así una posición cercana al «derecho de señoreaje» financiero: baste decir que todas las emisiones de deuda se miden contra sus propios bonos. Gracias a la fuerza política que posiblemente proceda de la situación de los bancos alemanes como poseedores y compradores de deuda privada europea, Alemania ha obtenido una ventaja competitiva que le permite afrontar con garantías la refinanciación de una deuda de 285.000 millones de euros en 2011, pero siempre a costa de agravar el estrangulamiento económico de media Europa. Como ya hemos explicado, este estrangulamiento contribuye a elevar, casi por sí solo, la corriente de beneficios financieros en un momento de estancamiento generalizado de la acumulación de capital.

Quizás lo más importante en términos políticos es que toda esta batalla competitiva ha estado revestida de la vuelta a los viejos estereotipos ideológicos de las dos Europas. Unos

14 Éste ha sido el caso de las políticas que se han empleado contra los países miembros de la UE que no pertenecen al Euro, como los países bálticos o Hungría, que han provocado fuertes recesiones por la vía de rápidas devaluaciones de su moneda de entre el 20 y el 30 % de su valor.

alemanes laboriosos, eficientes y productivos frente a unos países del sur, vagos y corruptos, que han vivido por encima de sus posibilidades y ahora quieren «sablear» a la honesta Alemania. Los estallidos populistas en ese país han encontrado en la salida del Euro la pieza central de su programa político. Un marco alemán refundado y liberado de la carga de los parásitos del Sur bastaría para restablecer el papel dirigente de Alemania en la esfera global. Para demostrar la inconsistencia ideológica de este resurgimiento folclórico de la superioridad germana, sería suficiente recordar que la salida exportadora alemana, en un entorno de brutal competencia en el sector manufacturero, ha venido de la mano de las burbujas patrimoniales de países como Irlanda y España. La ciega política cortoplacista de los conservadores alemanes posiblemente no tenga mucho recorrido económico, pero los estallidos nacional-populistas en ese país se suman al retroceso de las garantías democráticas en toda Europa.

En general, el principal efecto político de este sistema de gobierno de la crisis por la vía de la *competencia territorial*, el corporativismo urbano y regional, los bloques regionales y sus enemigos externos, se produce a caballo de un desplazamiento en las líneas de conflicto que opone a «los de aquí» contra «los de fuera», al mismo tiempo que proporciona un sustituto para los conflictos de clase que podrían poner en cuestión los programas políticos y los intereses de las elites regionales y urbanas. Volviendo al cercano caso de las elecciones en Cataluña, al menos por ahora, resulta mucho más convincente, electoral y socialmente, esconder las formas de la «guerra entre pobres» —en concreto el ataque de orden cultural y social a los migrantes— dentro de un discurso nacionalista ampliamente legitimado y que según todas las apariencias mantiene una línea de continuidad desde la Transición a la democracia. De cara a los próximos años, es probable que se verifique la hipótesis de que, dada la fuerza con que se han fundido en el Estado español las viejas fuerzas territoriales con los modernos regímenes de competitividad territorial, la reacción nacional-populista europea, con la

Italia berlusconiana como puesto avanzado, se replicará aquí bajo la forma de nuevos tipos monstruosos de nacionalismo. Incluyendo, por supuesto, el nacionalismo español.

El miedo y el gobierno de las pasiones

Si hay un rastro emotivo que haya sido dominante en estos tres últimos años, éste es el del miedo. Miedo e impotencia. Miedo y resignación. Miedo y resentimiento. Pero siempre miedo. La crisis es el tiempo del miedo: a perder el trabajo, a no encontrar empleo, a ser expulsado, a no renovar la residencia, a ser robado, a los otros, a amenazas indefinidas o inconfesables, a casi todo. La incapacidad de articular respuestas eficaces a los ataques sobre los derechos laborales y sociales, o incluso la imposible solidaridad respecto de los pocos conflictos que se han planteado aparece siempre anclada en el miedo.

No obstante, decir que el miedo es la tonalidad subjetiva que planea sobre nuestro tiempo es apuntar sólo al orden de los efectos. Debajo del miedo yacen décadas de individualización, de continua desestructuración social, de una institucionalidad política que se ha sostenido con pinzas y poco arraigo en el cuerpo social. El miedo es el reflejo de la impotencia. Y la impotencia es la debilidad de un cuerpo que se vive aislado, que ha perdido la inteligencia y la alegría. Un cuerpo triste y asustadizo, siempre dispuesto a buscar refugio y una autoridad que le proteja. El miedo supone y presupone un repliegue sobre sí, es incapaz de mirar más allá.

Por desgracia, los caminos del miedo son previsibles. Las tecnologías de gobierno saben trabajar sobre él, modelarlo, imprimirlo y proyectarlo como explicación del propio malestar. Normalmente, el producto de este trabajo se llama resentimiento. Podríamos decir que el resentimiento es la forma compartida por determinados grupos sociales de expresar el malestar y la fragilidad que provoca la crisis, pero esta vez

dirigida en forma negativa hacia un «otro» que se considera responsable, directo o indirecto, de la propia frustración. El resentimiento coloca a los individuos en una posición de «víctima» de un maltrato o de un trato injusto, pero no exige mecanismos de explicación complejos. Sólo refuerza las identificaciones colectivas sobre la base de pertenencias abstractas o privilegios concretos, rara vez confesados. Los dos grandes dispositivos de gobierno de la crisis, que se analizan en estas páginas —la guerra entre pobres y el enfrentamiento entre territorios— trabajan precisamente sobre los miedos sociales y los dirigen y enfrentan hacia un «otro» no siempre bien definido.

La gimnasia colectiva tiene por fuerza que combatir el miedo, esto es, el ejercicio político tiene que saber convertir el miedo en indignación. A diferencia del miedo, la indignación es diferenciada, localiza causas, señala problemas, analiza, requiere inteligencia, y sobre todo exige el diálogo con otros. La indignación a diferencia del resentimiento es colectiva. Este afecto requiere como éste de un señalamiento, un enemigo, pero a diferencia del resentimiento sabe explicar sus razones. Es en este periodo la base de toda política.

El cierre del reformismo y el problema de Europa

Ni reforma, ni contraparte capitalista interesada en nada que no sea ajuste económico y expansión del beneficio financiero. Esto es lo que se deduce de la actitud de las elites económicas y políticas. Ni hay, ni parece que haya, una salida progresiva a la crisis. La férrea hegemonía de los intereses financieros y de las grandes corporaciones apunta a profundizar las líneas de expolio social, aunque esto destruya los soportes del crecimiento a medio plazo.

Por ser sucintos, las pocas vías de reorganización económica todavía disponibles en el arsenal de los voceros de la reforma capitalista han sido desechadas una por una. Las clásicas

soluciones keynesianas que todavía se pusieron en marcha entre 2008 y 2009 o bien fueron abandonadas, o bien han sido rebajadas para que en ningún caso tengan como *leit motiv* la recuperación de los salarios (directos o indirectos). Proscrita la vía keynesiana a partir de 2010, el déficit ha recuperado su tradicional papel de bestia negra de las políticas europeas. La crisis de la deuda soberana de los países «periféricos» demuestra hasta qué punto los intereses financieros van primero y por encima ya no sólo del bienestar de las poblaciones, sino de la propia consolidación regional del espacio europeo.

Lo más paradójico, y a un tiempo más sorprendente, es que los mismos agentes —e incluso las mismas dinámicas especulativas— que encontramos en el centro del huracán de la tormenta financiera de 2007-2008, hayan salido apenas indemnes, o más aún que sus posiciones a medio plazo se hayan incluso reforzado. Los presupuestos ideológicos que legitiman la renta financiera como forma preeminente del beneficio capitalista, y que por resumir llamamos neoliberalismo, han sido primero cuestionados, luego rehabilitados y finalmente reubicados (¡otra vez!) como prescripción política inevitable. La prioridad ha sido, desde el primer momento, la recuperación y el rescate del sector financiero. Y los distintos proyectos de control de las finanzas —que para seguir capturando una parte creciente del producto social deben funcionar con plena libertad— han sido rápidamente abandonados por la débil promesa de reforzar los mecanismos internos de autorregulación.

En este terreno, las políticas sociales y lo que queda del *welfare* se han convertido en el margen de juego que queda a los gobiernos para hacer los ajustes «imprescindibles» en la corrección del déficit y en la compensación de los respectivos bloques oligárquicos. Las medidas tomadas en 2010 por algunos gobiernos europeos van más allá de todo lo imaginable. La privatización de bienes patrimoniales ya no se limita a infraestructuras e instalaciones como es el caso de AENA en España, sino que alcanza a los bosques nacionales británicos o progresivamente también a la universidad europea. La reforma

de los sistemas de pensiones que se ha anunciando de forma escalonada en casi todos los países de la Unión invierte de forma definitiva la trayectoria de décadas de ascenso de los derechos sociales, y se suma a la corriente principal de precarización de los mercados de trabajo de los últimos 25 años.

El resultado de estas políticas dirigidas a sostener y reforzar los privilegios del capital rentista van más allá de la crítica anticapitalista. Desde una perspectiva interesada exclusivamente en la racionalización del sistema económico —*mainstream* entre los economistas—, las políticas adoptadas son también problemáticas, cuando no cercanas al dislate. Por ejemplo, el ataque sobre la universidad pública que se manifiesta en la subida indiscriminada de las matrículas en Italia y Reino Unido, su nueva orientación como empresas de servicios internacionales, la imposición de criterios de financiación basados en la «excelencia» —lo que deberíamos traducir por «competencia»— tenderá a degradar, como ya parece que ocurre, el nivel educativo y la formación de los estudiantes, al tiempo que hará descender el número de matriculados. Por muy rentable que sea para el Estado desprenderse de una parte de la carga presupuestaria que supone la universidad pública, el abandono y/o la empresarialización de la educación superior es quizás la peor de las opciones en un marco en el que la capacidad competitiva viene determinada, entre otras cosas, por el conocimiento y las competencias técnicas de la población. En la misma línea, la subordinación de la producción de conocimiento a las necesidades inmediatas de las empresas es la mejor garantía de la degradación de las cualificaciones y de las habilidades técnicas. En un entorno competitivo en el que las «innovaciones empresariales» son rápidamente asimiladas, es precisamente la inversión en las especialidades más alejadas de las «aplicaciones» inmediatas, los saberes y ciencias «puros», lo que marca las diferencias.

Marx afirmó que los capitalistas individuales son los únicos miembros de una clase o especie que dejados a su propia suerte tenderían a su propia aniquilación, proclives por

naturaleza a una guerra competitiva y suicida. En la situación actual, el capitalista colectivo y los mecanismos de regulación del conjunto del sistema se nos presentan descompuestos, hundidos, fragmentados en posiciones individuales dogmáticamente intransigentes. La defensa a ultranza de los derechos del capital financiero y el ataque sistemático a toda forma de redistribución de la riqueza social apunta a una situación paradójica, en la que las elites económicas y políticas parecen haber emprendido el camino de una huida hacia adelante, a cualquier precio y sin responsabilidad alguna con el propio bienestar de las poblaciones, pero también con la propia reproducción de un modelo de acumulación viable. Es, en cierta forma, esta desbandada del capital financiero, la que impide la formación de una contraparte reformista dentro de la inteligencia capitalista. Se cierra así no sólo el camino a posibles medidas que tomen cuerpo en los movimientos de protesta, sino también queda gravemente limitada la futura viabilidad de bloques regionales enteros, como es el caso de la Unión Europea.

Efectivamente, es en el borde occidental del continente euroasiático donde el capital financiero se deja deslizar por la pendiente de la descomposición y de la rapiña sin mayor obstáculo. Su propia incapacidad para mantener una política unificada que vaya más allá de la ortodoxia monetarista del Tratado de Maastricht y del Banco Central Europeo —déficit e inflación cero— está convirtiendo a la UE en la gran «pagana» de la crisis. Ningún otro gran bloque capitalista regional ha sido golpeado de un modo tan fuerte. Ninguna otra región del planeta ha subordinado sus políticas de una forma tan servil a los intereses de los rentistas financieros. La crisis de la deuda soberana y los episodios de rescate de Irlanda y Grecia son la mejor prueba de ello. Se prefiere subordinar las economías periféricas ante los bancos (también europeos) propietarios de deuda pública que estimular un programa conjunto de impulso de la demanda y de salida de la crisis.

Pero si los centros de decisión no contemplan ni por asomo un programa de racionalización del dominio financiero, ¿qué otro camino podrían tomar? ¿La vuelta al marco estatal y la recuperación de sus antiguos privilegios en materia de política monetaria? La lección de la crisis de la deuda soberana y el reforzamiento de los privilegios financieros debiera ser justamente la contraria. No hay salida fuera de Europa. Cualquiera de las provincias europeas es demasiado pequeña, casi ridícula en el escenario global, como para escapar a los movimientos especulativos de los flujos financieros desregulados. El único marco económico viable es Europa o alguna otra asociación supracontinental.

La cacareada descomposición del Euro y la vuelta a las monedas nacionales, defendida por muchos analistas críticos, podría proporcionar, por ejemplo, a la provincia española la oportunidad de emprender sucesivas devaluaciones que animasen las exportaciones y balanceasen el déficit exterior. Pero al mismo tiempo convertiría a la «nueva» peseta (o a la nueva lira, o al escudo reeditado) en una diana para toda clase de movimientos especulativos. Del mismo modo, la ausencia de verdaderas herramientas presupuestarias a nivel europeo y el hecho de que la deuda pública sea emitida por los Estados —y no por la propia Unión a través del BCE— han abierto el hueco por el que se ha colado la presión de los mercados financieros. Las fantasías de abandono del marco europeo no pueden ser un sustituto de una verdadera lucha política que se dirija hacia el control y la subordinación de los mercados financieros y de las elites que los utilizan como herramienta de dominio social.

El reto es, pues, Europa; o para ser más precisos, la democracia europea. El control de los flujos financieros exige marcos regionales amplios y actores globales capaces. La propia posibilidad del reparto se juega en escenarios supraestatales en los que prime la eficacia de la persecución fiscal y el castigo de la evasión con la imposibilidad de hacer negocio en una de las mayores economías del globo. En otras

palabras, la salida a la crisis será europea o no será. En estos términos se escribe la extraordinaria incertidumbre acerca del futuro de la Unión. Y también la propia agenda de las luchas por venir.

La crisis de la representación

Cuando se escribían estas líneas, David Cameron, primer ministro de Reino Unido, había ya ordenado las primeras acciones de lo que los *think tanks* del partido tory han llamado la *big society*. La *big society* o la «gran sociedad» es la primera versión sistemática y refinada de una apuesta política de un gobierno europeo por «construir sociedad» según parámetros liberal-conservadores. Cameron juega aquí a la justa antítesis de las célebres declaraciones de Thatcher en plena contrarrevolución neoliberal de los años ochenta: «¿La sociedad? Es una señora que no tengo el gusto de conocer». La *big society* apela al poder de la comunidad, a su capacidad de autoorganización para reconstruir el vínculo social, generar empresarialidad y resolver sus propios problemas. Todo ello en el preciso instante en el que ese mismo gobierno firma las últimas sentencias de muerte de los restos, todavía importantes en ese país, del Estado del bienestar. Quizás seamos testigos de los primeros pasos del nuevo tipo de «reformismo social» que acompaña a la desposesión financiera.

En cualquier caso, que este tipo de programas rezumen cinismo por todas partes. Que en ellos no encontremos ni rastro de cuestionamiento de la posición hegemónica del capitalismo rentista que condujo a la gran depresión de principios de siglo. O incluso que este tipo de proyectos no sean más que el último placebo ante la esquilmación financiera —¿cómo las comunidades sometidas a un continuo expolio financiero podrían autosostenerse y crecer sin una redistribución sustantiva de aquello que se les ha retirado?— no resta ni un ápice a su inteligencia. En el pálido opuesto de la innovación

neoconservadora, apenas encontramos nada que se pueda seguir llamando izquierda. El gobierno Zapatero, al igual que el socialista portugués Sócrates, han sido incapaces de oponer ningún programa europeo frente a la crisis de la deuda soberana y los rescates de Grecia e Irlanda. El rigor de los programas de ajuste y de los recortes sociales ha sido tanto competencia de los gobierno de izquierda como de los de derechas, al igual que la incapacidad para gravar la circulación financiera y las rentas especulativas.

Hasta la fecha, las batallas de la «izquierda» se han situado lejos del cuestionamiento del dominio neoliberal: su terreno predilecto ha sido el de la imagen. En el caso español, esta deriva hacia una política de «gestos y símbolos» es aún más acusada. Durante la primera legislatura socialista (2004-2008), todavía en los años de bonanza, el cerrojazo mediático a todo debate acerca de la inviabilidad a medio plazo del modelo de crecimiento inmobiliario-financiero, y de sus negativas consecuencias sociales y ambientales, se trató de compensar con medidas tibias. Por ejemplo, la ley de matrimonio homosexual o el reconocimiento de las minorías urbanas, quedó como un logro insignificante de los derechos civiles si se compara con el apartheid legal de los extranjeros, especialmente patente en la persecución de los sin papeles. Todavía hoy el importante colectivo migrante carece de los derechos políticos más elementales, y a pesar de su indudable contribución al PIB y al sostenimiento de la caja de la Seguridad Social sigue, en su mayoría, sin tener derecho al voto. La tímida Ley de Dependencia, publicitada como el mayor logro social de la década, y que básicamente planteaba un mísero salario para las cuidadoras, tampoco ha acabado de tener un desarrollo importante. Mal planteada, no abordó con amplitud la crisis general de los cuidados. O peor aun, su aplicación ha transcurrido en paralelo con el proceso de desmantelamiento de los sistemas públicos de salud y la creación de los «mercados sanitarios» guiados por las Comunidades Autónomas; un proceso que ha terminado por convertir esta ley en una magnífica ventana de oportunidad para el desarrollo de un

nuevo nicho de negocio a costa del cuidado de los ancianos. Ni siquiera la relativa relevancia mediática del genocidio franquista y de la llamada «memoria histórica» ha ido más allá de una denuncia tardía y sin consecuencias legales de una postguerra terrible. En definitiva, la débil hegemonía «progre» de estos años ha seguido basada en operaciones cosméticas, exentas de toda crítica social mínimamente consistente. ¿A quién puede sorprender que la tendencia típicamente «progre» a la autocomplacencia y la superioridad moral genere sarpullidos entre un número creciente de personas? Ningún objetivo puede ser más fácil para los ataques de las nuevas corrientes conservadoras.

Como hemos visto, una vez declarada la crisis —que coincide con la segunda legislatura del partido socialista—, el tono político ha venido marcado por una sustancial incapacidad para oponer ni la más torpe línea de defensa de los mecanismos redistributivos que todavía podían seguir en pie. La renuncia a la única alternativa política consistente —gravar fiscalmente a los más ricos, los beneficios de las grandes empresas y las rentas financieras—, ha dejado al Estado y a las administraciones públicas completamente inermes ante la presión del bloque oligárquico. En una secuencia, en la que cada paso parecía más patético que el anterior, el gobierno ha ido cediendo en todos los frentes: reforma del mercado de trabajo, privatización de bienes patrimoniales, recortes del gasto social, pensiones, etc.

Abandonado el barco de las políticas del gobierno socialista, podría quizás haberse esperado que la oposición hubiera surgido de otros grupos políticos. Y sin embargo, en el ámbito de la política partidista, y salvo honrosas y muy minoritarias excepciones, la alineación de fondo con las políticas del gobierno ha sido manifiesta en todos los casos en los que otros partidos han tenido alguna responsabilidad. Todavía habrá quien quiera apelar a los sindicatos, a las grandes organizaciones mayoritarias, como UGT o CCOO, que agrupan a un segmento importante de los trabajadores y que lógicamente

deberían estar interesadas en la defensa de los derechos sociales. Pero la capacidad de la oposición sindical no ha sido mucho mejor. La prueba más rotunda de su impotencia se encuentra en el escaso seguimiento de la huelga de funcionarios de junio de 2010 y de la huelga general del 29 septiembre de ese mismo año. Las razones de este fracaso son complejas y desbordan en algunos aspectos la responsabilidad de los propios sindicatos, pero no son pocos los factores que les competen y que no se pueden desdeñar. El primero, y sin duda el de mayor relevancia, es su enorme descrédito social. Su escasa actividad y su renuncia a practicar formas de presión y conflicto sostenidas en el tiempo han facilitado que incluso en una época de fuerte crecimiento económico, como la de 1995-2007, el salario medio decreciese en un 10 % en términos reales. De hecho, se podría decir que la evolución del sindicalismo mayoritario ha estado ajustada, desde la Transición, a un modelo representativo dirigido a moderar la conflictividad y a limitar el desarrollo de sus expresiones más radicales. La institucionalización de las elecciones y de la representatividad sindicales —que beneficia a las opciones mayoritarias—, la generosa subvención del Estado que por diversas partidas suma varios miles de millones de euros y la propia concepción del sindicato como una «empresa de servicios» (formación, vacaciones, cooperativas de vivienda, fondos de pensiones, etc.) parecen orientarlos no a la protección y defensa del asalariado, sino a garantizar su específica integración en un mercado laboral cada vez más atomizado y precarizado. El último giro de su posición en la negociación de la reforma de las pensiones en enero de 2011 manifiesta, a las claras, su posición del lado de los aparatos de gobierno, antes que de la movilización social.

Por otra parte, el sistema de representación en las empresas y la posibilidad de «liberarse» han convertido al «sindicalismo» en una suerte de carrera profesional que rara vez genera simpatías entre los compañeros de trabajo. Sólo así se explica el éxito de los argumentos *neocons* en las campañas de acoso y derribo sindical: las cuantiosas subvenciones

del Estado y la figura del liberado, caricaturizada (siempre con ciertos visos de realidad) como un «aprovechado que hace años que no pisa un centro de trabajo».

Pero incluso cuando el sindicalismo es honesto y combativo, parece condenado a ser la prerrogativa de una minoría. Poco más del 10 % de los trabajadores con residencia en España están afiliados. Y esta afiliación se concentra principalmente en los sectores tradicionales de la industria, los transportes y la función pública, en los que todavía persisten los grandes centros de trabajo y la capacidad de negociación colectiva. La inmensa mayoría de los trabajadores de la hostelería, el comercio, los servicios personales, las subcontratas de la construcción, la industria y la función pública, sencillamente ni conocen el «hecho sindical», ni reconocen su utilidad. Y aún es peor la situación de los trabajadores migrantes que, en muchos casos, no tienen derechos de ciudadanía o desarrollan sus tareas en sectores completamente «informalizados», sujetos a las formas más arbitrarias de explotación como es el caso, por ejemplo, de las empleadas domésticas. Para estos trabajadores, caracterizados por una alta movilidad laboral, una fuerte atomización de las condiciones de contratación y un fuerte aislamiento laboral, la organización sindical es sencillamente una quimera. Y lo seguirá siendo mientras no aparezcan experimentos o ensayos de autoorganización laboral que se vertebren sobre ejes (¿metropolitanos?) que desborden el sindicato de rama y la sección sindical de centro de trabajo.

En otros ámbitos sociales, las llamadas clases medias y los cuerpos profesionales tampoco se han caracterizado por una especial inclinación a la discusión pública acerca de las cuestiones que tradicionalmente les ocupaban: la democracia, el modelo de Estado, los servicios públicos, las estrategias económicas a medio plazo, etc. Adormecidos, silenciados, aburridos, estos grupos se han atrincherado en el limbo de sus viejos privilegios, aun cuando siquiera son ya capaces de asegurar la transmisión de los mismos a sus propios

vástagos. Los cuerpos docentes o los colegios médicos han permanecido, por ejemplo, extrañamente pasivos frente a la degradación de los sistemas públicos de educación y salud, así como frente a la fuerte precarización de sus funciones, desplazada no casualmente por la línea de edad, a las generaciones de profesionales que se han incorporado en los últimos años. Lo mismo se podría decir de la Universidad, cuyo último ciclo significativo de movilizaciones se produjo en los primeros años de la década contra los previos del llamado Plan Bolonia (el Informe Bricall y la LOU)

Los medios de comunicación, salvo la notable excepción de la emergencia de gran número de foros y blogs en Internet, han sido también radicalmente acríticos con las consecuencias sociales y ambientales del modelo de crecimiento, al igual que con la devastación provocada por la crisis. En realidad se han convertido en el espacio escénico de una política falta de contenidos y alternativas. Fuertemente concentrados en media docena de grupos empresariales, siempre alineados con los principales partidos políticos, han teatralizado un enfrentamiento, aparentemente feroz, entre PP y PSOE, al tiempo que sostenían todos los consensos necesarios para salvaguardar el ámbito de lo que podríamos llamar las «políticas de Estado». O en otras palabras, para proteger y defender los intereses estratégicos de las elites oligárquicas a las que estos grupos de comunicación pertenecen en mayor o menor medida. Poco puede sorprender, por lo tanto, que el *sancta sanctorum* del régimen haya estado tan ampliamente fuera del debate público y que sólo salga a la luz como apremio a los políticos de turno para que no retrasen la aplicación de la «única política posible». De ahí, que los debates acerca de la gestión, los casos de corrupción, las declaraciones públicas, las ofensas y los insultos, hayan copado la centralidad de la escena mediática pública, al tiempo que los problemas sustantivos relativos al aumento de las desigualdades sociales, la depredación de los bienes públicos, la erosión de los derechos sociales y la ausencia de espacios de verdadera democracia hayan caído en el más negro de los agujeros mediáticos.

Como no podía ser de otra manera, durante la década larga de crecimiento, la única gran excepción a la despolitización rampante se produjo al margen de los mecanismos de representación y de los cauces instituidos de diálogo político. Se podría aquí hablar, por ejemplo, de tres pequeños episodios de movilización social: los encierros de los sin papeles de los años 2000-2001 y 2004-2005, las campañas por la defensa del territorio y el movimiento contra la «carestía» de la vivienda. Por un lado, las movilizaciones de los migrantes, como los encierros en iglesias y centros institucionales o las huelgas en los distritos agroindustriales del sureste peninsular, manifestaron la crítica más aguda a la fuerte coacción, sobreexplotación y vulneración de derechos de los trabajadores sometido a la Ley de Extranjería. Por otro, desde finales de la década de 1990, en las zonas más castigadas por el desarrollo inmobiliario, se formaron grupos ecologistas con cierta incidencia social que denunciaron tanto la desproporción de la destrucción territorial como la corrupción y el nepotismo de muchos de los ayuntamientos comprometidos en el desarrollo urbano. Estos movimientos agrupados en torno a plataformas y coordinadoras con nombres como «tal región no se vende» o «salvemos éste o aquel espacio natural» tuvieron la capacidad para cuestionar y derrumbar gobiernos locales o incluso autonómicos —como el de Baleares en 2007 o el de Aragón en 2003. Por último, entre 2005 y 2007, las principales ciudades españolas se vieron agitadas por un particular movimiento contra el insoportable encarecimiento de la vivienda. En este caso, las movilizaciones se articularon en torno a algunas consignas fácilmente reconocibles (como «V de Vivienda»), convocando manifestaciones de varias decenas de miles de personas y lanzando la primera crítica de masas acerca de la principal consecuencia negativa de la burbuja: la exclusión de las generaciones más jóvenes, fuertemente precarizadas, del acceso a la vivienda. Ninguno de los tres tuvo tiempo de madurar una crítica capaz de cuestionar el modelo sobre la base de alianzas sociales amplias, y menos aún de preparar una contraparte social frente a la crisis que se avecinaba.

En definitiva, las grandes mayorías sociales, aisladas, atomizadas, fuertemente despolitizadas, carecen de espacios de discusión y autoorganización. La política parece reducida en su mayor parte a una teatralización banal del enfrentamiento PP-PSOE, o de sus homólogos regionales. Más allá de la esfera mediática, fuertemente galvanizada por los grandes grupos de presión, los espacios políticos de oposición son relativamente minoritarios y marginales. Podríamos decir que este cuadro político obedece a una fuerte crisis de representación, de la que sin embargo todavía no se puede decir que haya tocado fondo. No lo ha tocado porque a pesar de la desafección respecto a la clase política y las formas sindicales mayoritarias, e incluso respecto a los medios de comunicación, no existen esferas políticas autónomas desde las que ejercer una crítica práctica a las formas de producción y distribución de la riqueza. Y no lo ha tocado porque la confianza respecto a los aparatos institucionales y económicos sigue relativamente incólume. De hecho, esta confianza tiene una forma ideológica, una suerte de dulce envoltura, casi empalagosa, respecto a las formas institucionales de la democracia y la economía, que podríamos dar el nombre de «ciudadanismo» o buenismo democrático. Éste vendría a decir: hay corrupción, desigualdades crecientes, las «cosas no van bien», pero el régimen institucional es por lo general aceptable, e incluso deseable. La hegemonía de este discurso se cimenta en «grandes valores» y bellas palabras que, si bien cada vez más vacíos, sirven todavía para defender los actuales mecanismos de la democracia representativa como espacio de convivencia y de gestión de los conflictos. Se trata de una herencia directa de la Transición democrática que descansa en una acquiescencia generalizada respecto de las conquistas institucionales del momento. La cuestión reside en saber hasta cuando podrán aguantar estas formas de consenso que todavía cimentan la arquitectura institucional, en una coyuntura en la que toda la base material que da cuerpo a su legitimidad social —lo que en buena medida coincide con el Estado de bienestar— se tambalea. Y también qué tipo de alternativas y contrahegemonías políticas pueden derivarse de esta profunda crisis de los mecanismos de representación política.

La primera respuesta a esta última pregunta la conocemos ya. Viene de la mano del eficaz antiprogresismo de la nueva derecha, que en buena medida se ha levantado sobre una pluralidad de grupos mediáticos como *Libertad Digital*, *Inter economía* y en menor medida *La Cope* y el periódico *El Mundo*. El experimento neocon de origen hispano ha sido capaz de atacar y quebrar los nudos más endebles del buenismo progre —como su autocomplecencia acrítica, su pretendidamente ingenua lectura histórica o su defensa del modelo de Estado—, y de invertirlo en un lenguaje agresivo que ha conquistado posiciones con ensayos relativamente exitosos de movilización social, como el de los peones negros contra la interpretación oficial del 11-M o las campañas católicas contra el matrimonio homosexual. Sin duda se trata de una operación «sentimental» que recoge el resentimiento existente —y en un futuro también los dispositivos microfascistas de la guerra entre pobres— en una suerte de bucle que se vuelve contra el propio cuerpo social, por medio de la imposición de una contrahegemonía ideológica que sólo ampara más individualización y una nueva ronda de ataques sobre los derechos sociales.

La segunda respuesta, que podría venir de la mano de un completo programa de reinvención de la democracia, tiene sin embargo que arreglar cuentas con la crisis terminal de la izquierda.

La izquierda en ruinas o el fin de la socialdemocracia

Parece que las autoproclamadas izquierdas han renunciado a intervenir políticamente en la crisis. El tiempo viene marcado por una espectacular y acelerada carrera hacia la derecha, en la que la ausencia de proyecto y de oposición tira a las viejas izquierda comunistas a la más total de las inoperancias, a los partidos socialistas a convertirse en campeones

del neoliberalismo, a los verdes en los mejores adalides del *green capitalism*, y a todas las derechas a un descocado destape de imágenes racistas y reaccionarias.

La ausencia de proyecto, de oposición, de programa de reformas se debe, como se ha visto, a una larga trayectoria de corrupción ética y política, de acumulación de derrotas y de arrastre frente a la hegemonía neoliberal, pero también tiene su anclaje en la propia incapacidad de salvar los atolladeros del reformismo de izquierdas del largo siglo XX. Sintetizado éste en el programa clásico de la socialdemocracia, hoy no parece siquiera viable reivindicarlo como palanca expansiva de los derechos o como clave de una emancipación futura. De hecho, el problema no es tanto que la socialdemocracia acompañe o no el son de los tiempos, como sugiere la nueva derecha, sino que en caso de resucitar sería preferible no tenerla de nuestra parte.

En términos muy esquemáticos, la llamada izquierda, al menos en Europa Occidental, sigue siendo deudora de una renuncia: la de la apuesta de transformación radical que revolucionarios de todo pelaje trataron de poner en práctica repetidas veces entre 1871 (Comuna de París) y mediados del siglo XX (antes de la estabilización de los equilibrios de la Guerra Fría). Pero también, y ésta es la parte positiva, de un programa de reformas que cristalizó en el Estado de bienestar y en el compromiso con un modelo capitalista que reconocía derechos y cierto grado de redistribución del producto social a cambio de paz. Éste fue el cemento de lo que podríamos llamar la era de la hegemonía socialdemócrata, al menos en los países centrales del continente europeo, al menos entre 1945 y los años ochenta.

La explosión del ‘68, la contracultura, los llamados nuevos movimientos sociales, criticaron, ampliaron, o deformaron el concepto de izquierda, con una serie de elementos que a veces venían de tiempo atrás y otras fueron verdaderas innovaciones políticas dirigidas contra la hipocresía y la inviabilidad a medio

plazo de semejante híbrido político y económico. Pero a pesar del poder de estas críticas, la posición de las izquierdas siguió fijada, en el léxico político de la mayorías, en la defensa de estos grandes pactos que, recuérdese, fueron la receta de salida económica de la gran crisis del siglo XX: la crisis que se inició en 1929 y que se extendió por distintos tipos de ondas políticas y sociales hasta el final de la II Guerra Mundial.

La clave de este programa de reformas políticas, que sintéticamente recibe el nombre de socialdemocracia, se resumía en una simple triada: empleo, ciudadanía y propiedad pública. En primer lugar, el empleo es un derecho, y el medio por excelencia de integración en la sociedad. El trabajo puede ser mortificante y embrutecedor, pero es también la principal fuente de dignidad social. Nótese bien que en el marco del reformismo socialdemócrata el trabajo asalariado no desaparece del horizonte de los deseos futuros. Se reducen los horarios, mejoran sus condiciones, aumentan los salarios, pero el trabajo es tanto un derecho como una obligación al que se debe todo «hombre útil». Bajo esta perspectiva, la política económica debe estar encaminada a que este derecho sea, en efecto, una realidad. En otras palabras, el principal de los objetivos del reformismo económico sólo puede ser el pleno empleo. Y en este terreno importa poco que debajo de estos pactos se escondiera un reparto del trabajo efectivo que minaba radicalmente la autonomía de la mayor parte de las mujeres, o que el trabajo real —en la fábrica y en gran cantidad de empleos de servicios— fuera banal, muchas veces inhumano, y casi siempre el producto del chantaje, tal y como se encargaron de señalar todo tipo de movimientos y luchas durante las décadas de 1960 y 1970. A pesar de todo, estas críticas nunca llegaron a hacer mella sobre el derecho al trabajo como bandera de la mayoría de la izquierda, y como parte del sentido común político de la inmensa mayoría. Al fin y al cabo, el lazo indisociable entre renta y empleo, para todo aquel que no disponga de grandes patrimonios, es un hecho tan evidente como difícil es escapar del mismo. Lógicamente el reformismo histórico ha tratado de convertir el empleo asalariado en poco menos que algo irrenunciable.

Por su parte, la ciudadanía moderna, con todos los derechos asociados al Estado del bienestar como la salud, la educación, las pensiones, etc., puede ser entendida como una extensión del derecho-deber del trabajo, en forma de derechos sociales. En realidad, todos los derechos sociales están encadenados, de una u otra forma, al trabajo: ya sea por medio de cotizaciones a una caja específica (como la Seguridad Social), ya sea por mecanismos redistribuitivos convencionales a través de un fiscalidad sobre la renta más o menos progresiva. Tanto es así que en la literatura clásica, las prestaciones sociales son consideradas parte del salario, aunque se perciba de forma «indirecta». Es obviamente aquí donde entra el Estado y la propiedad pública. En la medida en que, durante estas décadas, el marco exclusivo de las políticas económicas era el Estado, no podía ser sino éste quien quedara encargado de organizar la provisión de las prestaciones sociales. El pleno empleo y los derechos de ciudadanía social se volvían efectivos por mediación del Estado y de su capacidad para articular los estímulos económicos necesarios para sostener el crecimiento económico (y por lo tanto el empleo), al tiempo que construía los ordenes institucionales que permitían la universalización de la educación, la salud y el derecho a una renta mínima en los periodos de desempleo involuntario (paro, enfermedad y vejez). La propiedad pública era la forma de asegurar que las garantías a la reproducción social, que se trataban de regular por medio de los pactos del Estado de bienestar, pudieran tener al menos un ámbito institucional propio y unos recursos mínimos para ser efectivas.

El problema de la triada socialdemócrata, y con ello de los fundamentos de la izquierda moderna, es que no puede ser ya parte de un programa reformista, siquiera aceptable, cuando el empleo se vuelve un bien escaso, el Estado no es el marco exclusivo de decisión de las políticas económicas, los ámbitos de reproducción social se convierten en nichos de negocio y las estrategias de las elites económicas no apuestan ya tanto por el crecimiento económico, cuanto por la multiplicación del beneficio por medios financieros. En este contexto, la

insistencia en el empleo y en la ciudadanía, tal y como proclama la mayor parte de la izquierda en tanto objetivo de toda salida «progresiva» a la crisis, es propiamente un elemento más en el agravamiento de las lógicas de exclusión y despotenciación política del momento actual.

En lo que se refiere al empleo, es del todo imposible seguir manteniendo la ficción de que la «dignidad del trabajo» a través de su reconocimiento legal (el estatuto de ciudadanía) justifique la vieja batería de derechos sociales. Si el trabajo, sujeto de derechos, es sinónimo de empleo remunerado nunca se será lo suficientemente vehemente a la hora de afirmar que el «trabajo remunerado» es sólo una parte, probablemente ni siquiera mayoritaria, del trabajo socialmente útil. Ya se ha mencionado: la mayor parte del trabajo doméstico, del trabajo de cuidado, del trabajo de formación, del trabajo creativo (que es normalmente colectivo y difuso), del trabajo intelectual, etc., sigue siendo trabajo no remunerado. Al mismo tiempo, si se considera en términos de utilidad social, muchos «empleos» reconocidos de forma pecuniaria son superfluos, banales o sencillamente nocivos, tal es el caso de las tareas meramente burocráticas, de control, o directamente de aquellos puestos laborales especializados en la organización del expolio de la riqueza social. La remuneración capitalista del trabajo no puede ser el criterio contable del trabajo socialmente útil. Ésta es sólo el resultado de lo que en términos capitalistas genera ingresos monetarios, independientemente de si éstos provienen de la producción agroecológica y artesanal de una cooperativa campesina o del departamento de «ventas» de una fábrica de minas antipersonas.

Pero incluso si se admite que el pleno empleo sigue siendo un objetivo político deseable habrá que reconocer que éste es cada vez menos viable en el marco de la fase actual del desarrollo capitalista. El pleno empleo desapareció del campo de las políticas económicas en la década de 1980, al mismo tiempo que se abandonaban las políticas keynesianas. Las nuevas prioridades impuestas sobre el control de la inflación

y el déficit público significan estrictamente eso: que los intereses financieros (o las «exigencias» de los mercados) van antes que la creación de empleo. Lo que actualmente llamamos políticas de empleo no están dirigidas a la creación de ocupación, que en última instancia depende de los niveles de demanda e inversión. Son políticas de lo que se conoce como *workfare* (por oposición al *welfare*) dirigidas a abaratar y precarizar las condiciones de trabajo y a condicionar toda ayuda o subsidio estatal a la búsqueda de empleo, lo que obviamente mejora la «empleabilidad» del trabajador, o mejor, la capacidad que tiene todo empleador, o el conjunto de la clase empresarial, de chantajear a los trabajadores, en singular, con unos empleos que sencillamente deberíamos considerar «de mierda». La idea, por lo tanto, de convertir el mercado de trabajo en un espacio transparente, de competencia perfecta, capaz de autorregularse, en el que los trabajadores pudiesen reconocer rápidamente unas «oportunidades» de empleo, siempre disponibles para quien las quiera aprovechar, y los empresarios encontrasen, sin trabas ni costes suplementarios, aquellos empleados más aptos para las tareas que requieren, es sencillamente tan falsa ahora como en tiempos de Keynes. La paradoja de estas políticas es que han creado mercados de trabajo inifinítamente más flexibles y desregulados que los de los años sesenta o setenta, pero en los que los niveles de desempleo —en torno al 10 % incluso en las épocas de prosperidad— son mucho mayores que en la peor de las recesiones de los treinta años que van de 1945 a 1973. Por eso la actual reforma laboral, que promete abaratar el despido y acabar con la sempiterna dualidad del mercado de trabajo español, no va dirigida tanto a crear empleo como a convertir el trabajo en un recurso perfectamente ajustado a las fluctuaciones de la producción y la demanda.

En un peldaño superior de la discusión económica, los nuevos keynesianos, estandartes de lo poco decente que queda de la vieja socialdemocracia, podrían insistir en que la prioridad del derecho al empleo sólo requiere volver a la época de los grandes estímulos keynesianos. Se trataría sencillamente

de aceptar una dinámica expansiva del gasto público, recortar los beneficios empresariales en favor de los salarios y apostar fuertemente por el desarrollo de economías industriales competitivas basadas, de nuevo, en crecimientos sostenidos de la productividad. El punto débil de esta argumentación radica en que no se ajusta en nada a la coyuntura del capitalismo actual, ¿qué tipo de ordenamiento político internacional sería necesario para racionalizar, de una manera medianamente justa, el gigantesco exceso de capacidad industrial que arrastran las economías capitalistas avanzadas? ¿Podrán los mercados de consumo ampliarse indefinidamente, aun incorporando los gigantescos bloques emergentes de las clases medias asiáticas, para dar salida a una cantidad creciente de productos industriales? ¿No es acaso la actual deriva financiera de las economías occidentales la solución o la vía de fuga a este tipo de presiones? Pero también ¿hasta dónde y hasta cuándo es posible mantener un crecimiento industrial de altos insumos energéticos y materiales en un mundo finito y vulnerable donde ya se pueden observar los primeros síntomas de una crisis ecológica a gran escala y a distintos niveles?

El capitalismo financiarizado de principios del siglo XXI no es el capitalismo industrial de los siglos XIX y XX. La hegemonía de la renta financiera ha revelado el irreversible incumplimiento de la promesa progresiva del desarrollo de las fuerzas productivas que otrora señalara, y justificara, toda la economía política clásica. La paradoja de la izquierda y del reformismo socialdemócrata radica en que para poder justificarse y tener un mínimo de efectos positivos, requiere la plena vigencia de esta fuerza progresiva del capitalismo industrial. Dicho de otro modo, cuando el modo de acumulación capitalista se identifica con el arte de la rapiña, la clásica respuesta de «garantizar el empleo» suena hueca y vacía.

Pero si el derecho al empleo ha acabado por degenerar en la sujeción a unos empleos precarizados e infrapagados, e incluso en un factor de exclusión cuando ya ni siquiera es posible garantizar el acceso de todos a unas condiciones

laborales lamentables, la insistencia en la ciudadanía y en el Estado como garantes de los derechos sociales no resulta mucho mejor. La reivindicación de los derechos sociales a través de la articulación de Estado y ciudadanía ha entrado en una crisis definitiva. Los factores que confluyen en esta coyuntura no son muy difíciles de reconocer.

En primer lugar, el Estado ya no es como antaño un sujeto plenipotenciario de una gran cantidad de prerrogativas en materia económica. De hecho, en la mayor parte de las regiones del planeta, el Estado ni siquiera constituye el marco prioritario de decisión política. La limitación de sus poderes viene marcada por la globalización financiera y la hegemonía de los mercados. Durante las últimas décadas, la vigilancia de las finanzas, a través de sus principales gendarmes el FMI y el BM —pero también de la UE para el caso que nos ocupa—, ha proscrito toda forma de expansión del gasto público, castigando el más leve síntoma de inflación o de déficit estatal en favor de las posiciones de los acreedores —cómo no, casi siempre los grandes agentes financieros de Occidente. Esto es lo que apenas se esconde en la figura del «plan de ajuste», tan conocida en el Sur global, como ahora en Grecia, Irlanda y Portugal. Para los países europeos, la institucionalización del régimen neoliberal ha supuesto la delegación de la mayor parte de sus prerrogativas en materia de política monetaria en una entidad inmune a todo control político, el Banco Central Europeo.

De forma paralela, la desregulación financiera y la imposición de la libertad de movimientos de capital en grandes regiones del planeta, ha hecho a los Estados mucho más vulnerables a movimientos de inversión a corto plazo y a ataques especulativos de distinto tipo. La crisis de la deuda soberana en Europa es un buen botón de muestra. El nuevo marco de competencia interterritorial alcanza, como se ha visto, a Estados otrora potencias, haciendo más frágil su virtual autonomía frente a flujos financieros en busca de colocaciones rentables.

Y sin embargo, el Estado sigue siendo la instancia privilegiada a la hora de garantizar los derechos de ciudadanía según criterios de nacionalidad. Pero en un mundo, en el que las cadenas productivas se han deslocalizado y fragmentado en una multitud de puntos geográficos, en el que economías enteras se han visto atacadas y en muchos casos destruidas a fin de garantizar los beneficios y las posiciones de los grandes bancos y corporaciones occidentales y en el que de forma sistemática y calculada los países más ricos recurren a mano de obra barata del Sur global, ¿puede todavía el Estado seguir siendo el marco legítimo de discriminación de los derechos de ciudadanía? La polarización de los mercados de trabajo occidentales entre las poblaciones nativas con plenos derechos de ciudadanía —si bien menguantes— y las poblaciones «no nacionales» con distintos grados de exclusión es prueba evidente de la hipocresía que se esconde en esta problemática reivindicación de la ciudadanía.

Más aún, incluso si todavía se pudiera reivindicar el Estado-nación como posible garante del «bienestar social» de sus ciudadanos, tal y como señalan izquierdas nacionalistas de distinto pelaje, todavía se tendrían que topar con un escollo mayor. El nuevo marco de *competencia territorial* ha tenido una consecuencia aún poco valorada. En la medida en que la financiarización de las cuentas públicas conlleva una creciente exposición a la deuda y una fuerte dependencia de los agentes financieros globales, el Estado se ha visto obligado a convertir también sus recursos patrimoniales —incluidos los bienes y servicios sociales— en activos financieros y moneda de cambio frente a las elites económicas. Tal y como se ha tratado de explicar en las páginas precedentes, la gran línea de ataque, así como de expansión, de los mercados financieros se encuentra en la financiarización de las garantías sociales que todavía son prerrogativa del Estado. La privatización de las pensiones, la explosión de los mercados inmobiliarios, la expansión de los seguros médicos privados, la privatización de la educación y la generalización del «préstamo al estudio», etc., constituyen hoy los mercados presentes, y sobre todo

futuros, de los gigantes financieros globales. La propiedad pública y la defensa de la posición del Estado como instrumento de aseguración colectiva constituyen una débil defensa contra el aplastante avance de la financiarización, frente a la cuál éste sólo puede realmente andar a su favor. La subordinación del Estado a los intereses financieros, como ya vimos en el caso español con Comunidades Autónomas y Ayuntamientos, no es sólo el producto de la corrupción y de una degeneración política cada vez más antidemocrática, es propiamente una consecuencia de su posición estructural en el nuevo reparto de funciones de la economía global financiarizada.

Las tareas inmediatas

La ruina de la izquierda es la ruina de su programa político. Sin embargo, los viejos problemas a los que trató de responder el reformismo socialdemócrata se pueden ver desde una óptica por completo distinta, siempre y cuando se abandone toda nostalgia por las antiguas soluciones —pleno empleo, ciudadanía y propiedad pública. Como casi siempre, toda posible regeneración política pasa por una indagación radical, esto es, por una investigación que vaya a la raíz de las grandes cuestiones aquí presentes.

Por empezar: el problema no es el empleo. El problema no es cómo generar un mayor número de empleos de mierda, mal pagados y cada vez más cercanos a condiciones de subordinación y explotación decimonónicas. El problema es que el empleo sea, en última instancia, el único medio de obtención de renta legítimo para la inmensa mayoría. Los juegos del capitalismo popular, el keynesianismo inmobiliario español, lo que hemos llamado «financiarización» de las economías domésticas, la propensión a acudir al endeudamiento como medio temporal y perentorio de acceder al consumo y a la vivienda han funcionado como cantos de sirena y promesas de evasión del destino fijado en todo cuerpo proletario: «Vive de

tu trabajo, aun cuando éste no te pertenezca ni tengas control sobre lo que produzcas». Esta compleja ingeniería financiera generó una alternativa peligrosa y tramposa que durante unas pocas décadas permitió soslayar, de forma muy parcial, la precarización del empleo y el deterioro de los derechos sociales.

Una vez, no obstante, que todas las ficciones de la democracia financiera se han hecho añicos, desvaneciéndose en la niebla de la crisis y dejando sólo una vulnerabilidad acrecentada para la inmensa mayoría, la única pregunta que parece pertinente, es la de ¿por qué hay que aceptar que el empleo sea el único medio de acceso a la renta? Y al mismo tiempo ¿por qué hay que aceptar la pretensión de las finanzas de que los títulos de propiedad y el dinero sean la forma de acceso a la Riqueza (en mayúscula), cuando esto sólo redunda en su concentración en un puñado de agentes económicos, que además realizan poca o ninguna función productiva? ¿Por qué, en definitiva, debemos someternos a la esclavitud de un trabajo depauperado y precarizado, y al mismo tiempo al gobierno improductivo de los rentistas financieros? Ante estas preguntas, la insistencia socialdemócrata en el empleo es sencillamente una mala respuesta. La solución a la ecuación debería situarse en el mismo lado que la sitúan las elites económicas de todos los países: en el lado de la riqueza, no en el del empleo.

Por decirlo de otra forma, si se quiere seguir siendo fieles al viejo adagio socialista de a «cada cual según su trabajo» (por estrecho que éste sea) habrá que desprenderse al menos de la identificación entre trabajo y empleo, y reconocer que el trabajo socialmente útil no corresponde ni de lejos con lo que habitualmente llamamos empleo. La nueva economía moral debería apuntar directamente sobre el reparto de la riqueza. Y para ello es necesario admitir: (1) que la riqueza presente es mayor que en cualquier otra época histórica; (2) que ésta se distribuye no según criterios de mérito laboral, sino de acuerdo con la capacidad de apropiación financiera de determinados agentes económicos; (3) que el trabajo asalariado parece condenado cada vez más a quedarse con las migajas o

los restos de la voracidad financiera; y (4) que una parte sustancial del trabajo socialmente útil no tiene reconocimiento económico de ninguna clase.

Dicho esto, si la cuestión es el reparto de la riqueza y no la creación de empleo —el reparto de una abundancia inimaginada poco tiempo atrás y no la escasez de trabajo—, sólo nos queda articular los medios para que éste sea posible. La operación debería ser simétrica y contraria a la que ejercen los mecanismos de extorsión y apropiación financiera. Bastaría, al menos en principio, tal y como han señalado ya bastantes economistas competentes, con gravar la circulación financiera. Al fin y al cabo es la hipermovilidad del capital y la ingeniería que permite convertir casi cualquier cosa en un título financiero, la que sirve de base para la multiplicación de los beneficios financieros. Incluso con tipos impositivos realmente bajos (inferiores al 0,01 %) sería posible recaudar cantidades increíbles de dinero. Por supuesto dentro de este nuevo programa fiscal deberían aumentar la imposición sobre los beneficios financieros, la persecución de la evasión fiscal, la presión sobre los paraísos fiscales y la supresión de toda forma de desgravación asociada a la inversión financiera —sea en vivienda, fondos de pensiones, sociedades de inversión, etc.

Sólo con la aplicación parcial de estas medidas se podría recaudar un fondo suficiente para aplicar una amplia política de reparto bajo alguna forma de Renta Básica, esto es, de salario universal no sujeto a ninguna contraprestación laboral. Frente al actual modelo dominado por la figura del precario ochocientos-eurista —recuérdese que el 40 % de los asalariados cobra menos de 800 euros al mes—, la Renta Básica universal reconoce el valor productivo de toda existencia social, desde el trabajo de formación hasta el trabajo doméstico. A diferencia, por lo tanto, de un programa basado en la creación de empleo a toda costa, que trataría de mercantilizar, como ya se pretende, hasta la última gota de la actividad humana, sometiéndola en última instancia a

la lógica del salario, la Renta Básica permitiría el desarrollo de actividades socialmente muy valiosas que nunca se ajustarán bien a la forma del mercado y al chantaje del salario.

Evidentemente, la clase empresarial, especialmente la clase empresarial española —en su mayoría profundamente estúpida y comprometida con el modelo laboral hiperprecario— reacciona ante este tipo de propuestas con la acusación de que éstas desincentivan la búsqueda de trabajo, y por lo tanto producen un aumento del paro. Y efectivamente así es. Si este salario se estableciese en torno a los 800 euros, buena parte de los trabajadores y trabajadoras precarizados preferirá recogerse en otra actividad: cientos de miles empleos en la hostelería, los servicios de baja cualificación y las tareas industriales descualificadas desaparecerían, o bien sólo serían ocupados a cambio de salarios y condiciones laborales mucho mejores. En cualquiera de los dos casos, las ganancias sociales serían sustanciales. Si los salarios creciesen, las penurias de buena parte de la población se verían inmediatamente aliviadas, y esto sólo a costa de una merma, quizás no crucial, de los abultados beneficios empresariales. Si una parte de los asalariados se retirase del mercado laboral ultraprecarizado podrían dedicar su tiempo a la formación, el cuidado de sus seres cercanos, labores civiles y políticas, trabajo cultural, etc. En este último caso, las formas de socialidad y convivencia no sólo serían mucho más dulces y humanas, sino que probablemente la productividad económica del trabajador colectivo mejoraría sustancialmente (formación, creatividad, cooperación). Incluso pues desde una perspectiva reformista, la Renta Básica es una buena solución. Pero para ello es preciso abandonar todos los clichés que hacen equivalente el trabajo remunerado —y todas las formas de sufrimiento que supone— con la actividad socialmente útil o valiosa.

Un programa de reforma fiscal dirigido a gravar la circulación y las rentas financieras, y algún tipo de distribución del tipo Renta Básica, no sería sin embargo suficientes para invertir los mecanismos de apropiación financiera. Aunque

todavía de forma tímida, algunos de los *think tanks* liberales más inteligentes han lanzado propuestas de Renta Básica que se acompañan de programas de privatización total de las garantías sociales. No hace falta insistir que de nada vale tener un pobre salario de supervivencia, si además hay que pagar (y mucho) por la educación, la salud, la vivienda, ahorrar para el futuro, etc. Este tipo de renta mínima apenas pondría un tope o límite al colapso social que implica la continua desposesión financiera.

Las opciones pueden estar más allá del debate entre la definitiva liquidación del Estado de bienestar, vía privatización de los mecanismos de aseguración social y la torpe línea de defensa que deja a la iniciativa del Estado lo que todavía queda de estas garantías —cada vez más asociadas a mecanismos privados de gestión. Sin que este tipo de estrategia suponga abandonar la resistencia contra las privatizaciones y la lucha por «lo público», se trataría sencillamente de dirigir la apuesta hacia formas de propiedad y gestión que estuviesen directamente en manos de la población. Formas de regulación y control democrático de los recursos y servicios que constituyen la base de la vida social, y que sobre todo permitan construir un marco de autonomía frente a las dinámicas predatorias y la dependencia financiera (en forma de deuda) derivadas de las formas privadas y financiarizadas de provisión de las garantías sociales.

Desgraciadamente, estamos tan acostumbrados al debate «público *versus* privado» que resulta difícil reconocer otros modelos institucionales de organización y gestión de bienes y recursos. Sin embargo, la propiedad y la regulación comunal de los recursos es probablemente el sistema más probado de organización económica que haya existido a lo largo de la historia, y seguramente también el más equitativo. La mayor parte de las sociedades campesinas e indígenas todavía mantienen sistemas de explotación comunal de algunos bienes, ya sean éstos pastos, bosques, agua o tierras de labor. La propiedad y la gestión comunal exigen la participación de una

comunidad definida en la organización y explotación de un recurso que no pertenece ni al Estado ni a ningún agente privado, sino que es común y por lo tanto de todos.

La crítica clásica del liberalismo a la gestión comunal sostiene que algo que es de todos y de nadie en particular, pero que a la vez es finito —como la pesca en una determinada zona marítima o los pastos de una cordillera— acabará siendo destruido por la acumulación de comportamientos egoístas por parte de los beneficiarios. Varios siglos o incluso milenios de explotación comunal de una infinidad de recursos en diferentes áreas del planeta demuestran justamente lo contrario. La supuesta «tragedia de los comunes» se puede convertir en la forma más estable y sostenible de gestión de los recursos, siempre y cuando la comunidad que los gestiona y explota defina unas reglas precisas y claras de uso, que lejos de excluir a ninguno de los miembros de la comunidad establezca formas de aprovechamiento equitativo y racional.

Se podría pensar que esta forma de propiedad comunal no se adapta a sociedades tan complejas como las actuales, pero lo cierto es que la ciencia y buena parte del conocimiento que a día de hoy circula en las redes digitales forma parte del mayor procomún inmaterial que haya conocido sociedad humana alguna. Internet y las nuevas tecnologías de producción y reproducción de contenidos digitales han permitido el acceso potencial casi universal —basta una terminal de ordenador— a cualquier obra intelectual, al tiempo que han abaratado enormemente los costes de los medios de producción y distribución. Tan importante es este recurso, que buena parte del futuro de nuestras sociedades se libra en torno a los modelos de gestión del mismo. Las leyes de propiedad intelectual e industrial son, de hecho, las formas modernas de apropiación y expolio de estos nuevos comunales del conocimiento. Una suerte de nuevos cercamientos, semejantes a los que en otros tiempos acabaran con los comunales de las comunidades campesinas en Europa, despojándoles de otro medio de vida que no fuera el salario,

y que ahora se ceba sobre las potencias del acervo común del conocimiento y la cultura.[15]

Por otra parte, la enorme degradación ambiental del planeta, la destrucción de ecosistemas enteros, la liquidación de bosques, costas, aguas continentales y recursos marinos podría verse radicalmente frenada si éstos fueran devueltos a un régimen de comunes. Del mismo modo, podríamos apostar a que las viejas garantías sociales en manos del Estado fueran igualmente reconducidas a formas de propiedad y gestión comunales, competencia directa de las comunidades de usuarios y trabajadores organizadas por medio de formas de democracia directa nada utópicas. Hospitales, colegios, universidades, y un largo etcétera de instituciones podrían ser mejor gobernadas, dotadas y orientadas si todos los sujetos sociales implicados —y no los agentes económicos interesados en su gestión, tal y como ahora se quiere introducir a la «sociedad» en el Estado— practicaran una mezcla de cooperación y control agonístico de los intereses particulares de cada grupo.

La propiedad comunal frente a la propiedad pública retiraría de un plumazo la posibilidad de que el Estado pudiese tratar estos recursos como bienes patrimoniales, siempre susceptibles de ser vendidos al mejor postor en caso de necesidad.

15 Como en tantas otras ocasiones, en esta disputa sobre la regulación y las formas de propiedad sobre el conocimiento y la cultura, las industrias culturales y las sociedades de gestión de derechos de autor, al igual que algunos creadores, sostienen que los derechos de autor (o el *copyrigth* en el mundo anglosajón) son imprescindibles para mantener la creación. ¿De que vivirán si no los autores? ¿Y quien podrá entonces dedicar su tiempo a la creación? Estas preguntas están sin embargo intencionadamente mal enfocadas. La inmensa mayoría de los creadores de obra intelectual no viven de los derechos de autor: realizan su trabajo ya sea de modo vocacional, ya sea por medio de otra actividad profesional (como la docencia, la investigación o el periodismo), ya sea obteniendo rentas del mismo que no pasan por el monopolio de la copia (como hacen los músicos cuando realizan conciertos), etc. El problema no es, por lo tanto, el de que sin protecciones monopolistas la creación languidezca, el problema es el de una industria obsoleta en las actuales condiciones técnicas de producción y distribución del conocimiento; y más importante aún el de aprovechar las potencias y posibilidades de un procomún intelectual en términos de democracia y de igualdad de acceso al conocimiento.

El argumento de que el sector privado es más eficaz en la gestión de recursos escasos, siempre tan falso incluso respecto a la propiedad pública en aspectos clave como la sanidad y la educación, resulta también ridículo respecto a los bienes naturales que precisamente por ser privados registran una terrorífica pendiente negativa en todo el planeta. No haría falta una gran imaginación institucional, para ensayar distintas formas de gestión comunal y democrática que quebrasen los típicos vicios de las formas de gestión pública o privada (el despilfarro, la corrupción, la visión cortoplacista), al tiempo que aprovecharan los saberes expertos (siempre necesarios en sistemas complejos) para el sostenimiento, mejora y explotación de estos mismos recursos.

La última cuestión fundamental en la reinvención de un proyecto de reforma toca de nuevo al gran mito de la izquierda moderna y del programa socialdemócrata: la posición del Estado. Los comunes son una forma de devolver poder a las poblaciones y de articular formas de democracia y gestión de los recursos que si bien generan marcos institucionales, éstos no son propiamente estatales. Sin embargo, la fiscalidad sobre las rentas financieras y muchos de los medios que debieran permitir la creación de los comunales o de experimentos de distribución de la renta de carácter universal pasan por cierto grado de concentración de las decisiones, y sobre todo por escalas de intervención que desbordan completamente los marcos estatales y nacionales.

Frente, por lo tanto, a la nostalgia de la izquierda en la capacidad del Estado y en esos cuerpos sociales compactos y homogéneos que se reconocen en figuras como el «pueblo», la «nación» o la «etnia» en tanto sujetos políticos por excelencia, habrá que contraponer una crítica social y cultural que señale la arbitrariedad, la imposición, las formas de despotismo y de exclusión que subyacen a tales figuras. Pero también habrá que admitir que habitamos una realidad que va mucho más allá de estar algo desencajada

respecto a estos moldes. Doscientos o trescientos años de formación del capitalismo mundial y treinta años de globalización financiera y de alta intensidad de desplazamientos de población son hechos irreversibles. Las grandes ciudades del planeta son ya sociedades mestizas, acrisoladas por una multitud de realidades sociales y culturales, de formas de vida, creencias e intereses que precisamente conforman su riqueza. Por eso es del todo estúpido hablar de algo así como la cultura española, cuando en ésta se incluyen cientos de manifestaciones —y no sólo, y no sobre todo, de las naciones «menores». Y por eso no deja de sonar falso y perverso que se pida a «extranjeros» y migrantes que se adapten a las «costumbres» del país.

En términos puramente económicos, no hay además marco estato-nacional posible de intervención en la crisis. Nada es ahora más improbable, y más mezquino, que «el socialismo en un único país». Lo que la crisis demuestra de la forma más evidente es que los marcos de intervención sólo pueden ser supraestatales, o al menos de escala continental. La crisis de la economía española es indisociable de la crisis de la construcción política europea y su enorme agujero democrático que la condena a operar como un agente de los intereses de los bloques oligárquicos del continente. El bienestar de las poblaciones europeas no se juega ya en la capacidad de un modesto gobierno provincial para organizar un pequeño espacio de autonomía económica en el contexto global; éste apenas supondría un obstáculo para un ataque financiero mínimamente coordinado.

El reto es, pues, Europa: la organización a escala continental de una fiscalidad sobre la circulación financiera y las rentas de capital, la creación de un presupuesto común y la organización de una Renta Básica universal. La escala de control de los mercados financieros y de los flujos especulativos no puede ser menor que la de un continente. Y el sometimiento de las elites financieras y económicas exige un poder de regulación capaz de actuar a escala global. Sólo así resultará

posible quebrar la otra lógica impuesta por la globalización: la feroz competencia entre territorios y las regulaciones fronterizas que regulan de forma tan asimétrica los movimientos de población. Obviamente, y en lo que a nosotros respecta, los mecanismos de distribución y reorganización de los derechos sociales deberán superar el marco continental europeo, para incluir a todos los países en la órbita económica del Euro, empezando por Turquía, el Magreb y buena parte del África Subsahariana.

A modo de epílogo: a por el gran reparto

Si de algo vale el análisis de la crisis es para mostrar que ésta no sigue el curso excavado por la necesidad económica. Nada en la crisis está gobernado por la necesidad: ni la reforma de los mercados de trabajo, ni las pensiones, ni las medidas de austeridad. La crisis está determinada, de principio a fin, por decisiones políticas. Y es en el terreno de la política donde se juega la partida del futuro inmediato.

La coyuntura está todavía abierta. La lucha distributiva que han lanzado las grandes corporaciones globales y las oligarquías locales en forma de rescates empresariales, privatizaciones, control del gasto público, asalto a los salarios, etc., no va a inaugurar un modelo de acumulación viable, pero tampoco va a desplegarse sin obstáculos. La insurrección europea, ya en marcha, muestra que el futuro prefijado esta muy lejos de cumplirse. Las revoluciones de Egipto y Túnez, las huelgas de Francia y Grecia, los *riots* de Roma, Milán o Londres, el deterioro sin límite de la legitimidad de la clase política y el apego de la mayor parte de la población a los sistemas públicos de pensiones y los derechos sociales, no van a ceder en el futuro inmediato. Por mucho que todavía no hayamos visto nada comparable a los monstruos sociales y políticos que seguramente se engendrarán en los próximos años, es previsible que un ciclo expansivo de luchas, indignación e incluso organización política mantenga e incluso amplíe el campo de lo posible.

Y sin embargo, la coyuntura sólo seguirá abierta si somos capaces de admitir la sencilla moraleja de estos tres años de chantaje social y económico, que «ya no merece la pena esperar nada, porque no hay nada ni nadie a quien esperar». Ni una temprana salida a la crisis, ni un sofisticado programa de reformas progresivas, ni una «izquierda» en la que al menos confiar la batalla de los tiempos futuros. Nada de esto parece probable. Todo ha quedado sencillamente en nuestras manos de donde, por otro lado, nunca debió salir. Lo que enseña la podredumbre del sistema político, la criminal huida hacia delante de las elites financieras, el vacío político y la ausencia de alternativa, es que todo está por inventar, absolutamente todo: los grandes proyectos de reforma, la organización económica, la democracia.

La condición de nuestra época, siempre inexplicablemente oculta, es en efecto que vivimos en tiempos que sólo de forma artificial pueden ser reconocidos bajo la máscara de la escasez. Nuestra época es todavía la de mayor acumulación de riqueza de todo tiempo conocido. Podemos reconocer esta riqueza en los increíbles volúmenes de negocio que a diario mueven las grandes plazas financieras del planeta. La podemos ver en las ciudades, en un paseo por Internet, en los poderosos aparatos industriales de medio mundo, en lo que todavía queda de «naturaleza», en el ostentoso lujo de los poderosos. Es la misma riqueza que todos y todas contribuimos de una forma u otra a generar y a acrecentar, pero que, convertida en títulos de propiedad financiera, se reparte de una forma cada vez más desigual.

Nuestra verdad, por lo tanto, aquella en la que habrá que insistir a cada paso, pasa por no aceptar el chantaje de una economía en crisis, de una renta siempre asociada al empleo, así como tampoco ninguna forma de responsabilidad institucional con la actual organización de la producción y la distribución de la riqueza social. Nuestra verdad es que la buena vida, la vida que merece la pena ser vivida, pasa si no sólo, si en buena medida, por el reparto de la riqueza y la reinvención de la democracia.

En este camino, sólo nos falta perder el miedo, y conquistar la alegría de un mundo que todavía hoy, bajo la amenaza del inicio de una larga decadencia, es más rico que cualquiera de sus precedentes.